

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кафедра «Управление и экономика»

**Практические занятия по дисциплине
«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Методические указания
для студентов экономических специальностей
всех форм обучения

Кемерово 2006

Составители:

В.Н. Караульнов, канд. техн. наук, доцент;
М.А. Постолова, канд. техн. наук, ассистент;
И.Б. Городова, канд. техн. наук, доцент

*Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры «Управление и экономика»
Протокол № 2 от 16.09.05*

*Рекомендовано методической комиссией экономического факультета
Протокол № 4 от 16.02.04*

Представлены методические указания для подготовки к практическим (семинарским) занятиям по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность», темы рефератов, рекомендуемая литература.

Зав. редакцией *И.Н. Журина*
Редактор *Н.В. Шишкина*
Технический редактор *Т.В. Васильева*
Художественный редактор *Л.П. Токарева*

ЛР № 020524 от 02.06.97
Подписано в печать 03.05.06. Формат 60x84^{1/16}
Бумага типографская. Гарнитура Times
Уч.-изд. л. 4,75. Тираж 800 экз.
Заказ № 12

Оригинал-макет изготовлен в редакционно-издательском отделе
Кемеровского технологического института пищевой промышленности
650056, г. Кемерово, б-р. Строителей, 47

ПЛД № 44-09 от 10.10.99
Отпечатано в лаборатории множительной техники
Кемеровского технологического института пищевой промышленности
650010, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 52

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
Практическое занятие № 1. Проблемы интеграции России в мировую систему внешнеэкономических связей. Организация управления внешнеэкономической деятельности в России.....	5
Практическое занятие № 2. Расчет экономической эффективности экспорта и импорта продукции, товаров и услуг.....	12
Практическое занятие № 3. Внешнеторговый контракт и методология его составления.....	19
Практическое занятие № 4. Характеристика базисных условий поставки товаров на международном рынке.....	44
Практическое занятие № 5. Организация международной торговли валютой. Расчет курса иностранных валют.....	50
Практическое занятие № 6. Страхование внешнеэкономических операций.....	61
Практическое занятие № 7. Организация и проведение деловых переговоров.....	72
Темы рефератов.....	74
Список рекомендуемой литературы.....	75

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данные методические указания по подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» разработаны на кафедре «Экономика и управление» Кемеровского технологического института пищевой промышленности и содержат вопросы, задания по основным темам практических занятий, темы рефератов для самостоятельной работы студентов.

Изучение каждой темы включает теоретический материал по данной теме, задания (задачи) для закрепления материала, вопросы для контроля знаний.

Данные методические указания ставят своей целью укрепление студентами теоретических знаний по изучаемой дисциплине, обучение их навыкам использования лекционного материала на практике посредством решения задач, обсуждения проблемных ситуаций и т.д., в том числе с использованием средств вычислительной техники.

Методические указания по данной дисциплине предназначены для студентов экономических специальностей:

- 080502 «Экономика и управление на предприятии»;
- 061500 «Маркетинг».

Практическое занятие № 1

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ СИСТЕМУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Цель: изучение сущности и классификации внешнеэкономических связей (ВЭС), проблемы торговли российского партнера с зарубежными фирмами, основных этапов развития организации управления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в России и управления ВЭД на уровне региона.

Сущность и классификация внешнеэкономических связей

Развитие цивилизации вызывает постоянное вовлечение отдельных государств в международные хозяйственные связи, что ведет к созданию единой мировой экономики. Все страны мира развиваются по общим экономическим законам, что обуславливает приоритет экономического характера международных отношений.

Постоянно усложняющаяся структура потребностей, редкость и удаленность ресурсов требуют все более эффективных средств обмена не только между регионами внутри отдельного государства, но и между самими государствами и мировыми регионами.

Экономическое развитие и прирост населения в разных регионах мира происходят неравномерно, что также вызывает необходимость расширять международные обмены, которые содействуют развитию новых рынков (товаров, услуг, труда, информационных, финансовых и др.), импорту сырья, технологическому и информационному обмену, научным, научно-техническим, производственным, культурным и прочим внешнеэкономическим связям.

Внешнеэкономические связи - это комплексная система разнообразных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. К субъектам государства относятся носители прав и обязанностей, возложенных на них государством. Это регионы, находящиеся на самоуправлении, хозяйствующие субъекты (хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и др.) и индивидуальные предприниматели.

Внешнеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория внешнеэкономические связи являются продуктом цивилизации. Они возникают с появлением государств и развиваются вместе с ними. Особенно мощный толчок развитию этих связей дало разложение феодализма. Переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям вызвал резкий скачок в развитии национальных рынков отдельных государств и в обмене товарами этих национальных рынков, что привело к расширению и углублению интернациональных связей и международного обмена в экономической сфере государственных отношений.

Как экономическая категория внешнеэкономические связи представляют собой систему экономических отношений, возникающих при движении ресурсов всех видов между государствами и экономическими субъектами разных государств. Эти двусторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни государства и, прежде всего, его производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в их функциях.

1. Организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме. Содержание функции заключается в доведении продуктов, добываемых в качестве природных ресурсов, и продуктов, получаемых в процессе международного разделения труда, до конкретных потребителей через обмен продуктов и результатов труда в их вещественной и стоимостной форме. Организация обмена также предусматривает обслуживание этого обмена.

2. Международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда. В процессе выполнения этой функции происходит завершение акта товарно-денежных отношений и окончания обмена денег на продукт международного разделения труда, в результате чего потребительная стоимость (ее практическая значимость), заключенная в этом продукте, получает международное признание.

3. Организация международного денежного обращения. Содержанием данной функции является создание с помощью механизма этих связей условий для непрерывного движения денег в процессе совершения различных международных расчетов.

Одновременно внешнеэкономические связи выступают инструментом воздействия на экономическую систему государства, которое осуществляется через механизм внешнеэкономической деятельности.

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи выступают как факторы роста национального дохода государства, экономики народнохозяйственных затрат и ускорения научно-технического прогресса.

Осуществление этих связей позволяет перенести межгосударственное сотрудничество с обычного обмена товарами на торговлю услугами, совместное решение технико-экономических задач, развитие научной и производственной кооперации и других форм совместной хозяйственной деятельности, в том числе создание совместных предприятий.

Через механизм внешнеэкономических связей спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок того или иного государства. Это вызывает потребность в развитии производительных сил, что в свою очередь способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений.

Развитие внутреннего рынка страны ведет к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства и обращения.

Эффективность организации внешнеэкономических связей и механизма управления ими во многом определяется классификацией связей.

Под классификацией внешнеэкономических связей следует понимать распределение этих связей на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Классификационная система внешнеэкономических связей состоит из видов и форм связей.

Вид внешнеэкономических связей - это совокупность связей, объединенная одним общим признаком, например направлением товарного потока, и структурным признаком.

Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока, определяет движение товара (услуги, работы) из одной страны или ввоз товара в другую, т.е. отражает вывоз товара из страны или ввоз товара в данную страну. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на экспортные и импортные.

Структурный признак классификации внешнеэкономических связей определяет групповой состав связей. Он связан со сферой экономических интересов и с основной целью внешнеэкономической деятельности государства. По структурному признаку внешнеэкономические связи подразделяются на внешнеторговые, финансовые, производственные, инвестиционные.

Форма связи - это способ существования данного вида связи, внешнее проявление (очертание, оформление) сущности какой-либо конкретной связи. К формам внешнеэкономических связей относят торговлю, бартер, туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг и др.

Экспорт - это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной собственности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу.

Объем международной торговли, т.е. мировой товарооборот, подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта, обычно в долларах США или в ценах FOB. Цена FOB означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, только до момента доставки товара на борт судна. FOB является базисным условием поставки, согласно которому продавец оплачивает доставку товара на борт судна в порту отгрузки (обычно в стране экспортера) и экспортные таможенные пошлины. Размещение и штивку (т.е. рациональное размещение груза в трюме с целью заполнения пустот) на судне оплачивает, как правило, покупатель. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара, его страхованием и уплатой импортных таможенных пошлин и сборов, также несет покупатель.

Развитию экспорта в Российской Федерации уделяется большое внимание. Постановлением Правительства РФ от 8 февраля 1996 г. № 123 «*О Федеральной программе развития экспорта*» была одобрена Федеральная программа развития экспорта и рекомендовано органам исполнительной власти субъек-

тов РФ разработать региональные программы развития экспорта и экспортного потенциала регионов.

Принятие данной программы обусловлено, прежде всего, падением экспорта, вызванного подъемом внутренних цен до уровня мировых цен и выше, что делает даже вывоз сырья убыточным.

Федеральной программой признается, что в среднесрочной перспективе основу экспорта РФ составят топливно-энергетические ресурсы и машиностроительная продукция. Важным резервом развития экспорта являются сотрудничество со странами СНГ, кооперация и льготные таможенные режимы для совместных экспортных проектов, развитие военно-технического экспорта и др. Этой же программой намечен комплекс государственных мер по стимулированию экспорта.

Импорт - ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Статус таможенной территории России определен Таможенным кодексом РФ. *Таможенная территория Российской Федерации* - это сухопутная территория Российской Федерации, территориальные и внутренние воды и воздушное пространство над ними. Она включает в себя также находящиеся в морской исключительной экономической зоне РФ искусственные острова, установки и сооружения, над которыми РФ обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела. На территории России могут находиться свободные таможенные зоны и свободные склады, территории которых рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории РФ. Пределы таможенной территории Российской Федерации, периметры свободных таможенных зон и свободных складов являются таможенной границей РФ.

Импорт подсчитывается в ценах СИФ, в результате чего он превышает стоимость экспорта примерно на 1/10. СИФ (англ. *CIF* - cost, insurance and freight) - стоимость, страхование, фрахт - это условие поставки, по которому продавец оплачивает перевозку товара до пункта назначения (обычно это порт в стране импорта) и расходы по страхованию товара на время перевозки. Поэтому цена СИФ включает в себя расходы по стоимости товара, его фрахту и страховке.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). При этом под товаром понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешне-торговой деятельности. Транспортные средства, используемые при договоре о международной перевозке, товарами не являются. Международная торговля услугами называется также невидимым экспортом.

Услуги - это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений.

Согласно инструкции Госналогслужбы РФ «О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость» от 11 октября 1995 г. № 39 к экспортируемым услугам относятся услуги (работы) по перевозке пассажиров и багажа воздушными судами между РФ и государствами-участниками СНГ в связи с заключением Российской Федерации межправительственных соглашений о воздушном сообщении со странами СНГ. К экспортируемым услугам относятся также:

- услуги (работы), оказываемые плательщиками налога на добавленную стоимость, зарегистрированными в РФ в установленном порядке, в соответствии с договорами (или другими документами, приравненными к ним), заключенными с иностранными юридическими и физическими лицами;
- услуги (работы) по обслуживанию иностранных судов - лоцманская проводка, все виды портовых сборов, услуги судов портового флота, ремонтные и другие работы;
- услуги, оказываемые непосредственно в российских аэропортах и воздушном пространстве России по обслуживанию иностранных судов, включая аэронавигационное обслуживание.

Экспортируемой считается также услуга по обработке импортного двальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации, для дальнейшей переработки его российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы границ государств-членов СНГ (толлинговые операции).

Исключительное право - это право использования и распоряжения, предоставляемое автору охранным документом на изобретение или промышленный образец (патентом, авторским свидетельством, сертификатом) с одновременным запрещением прочим лицам совершать указанные действия.

К исключительным правам на результаты интеллектуальной деятельности относятся исключительные права: на литературные, художественные и научные произведения; программы для ЭВМ и базы данных; смежные права; изобретения, промышленные образцы, полезные модели, а также приравненные к результатам интеллектуальной деятельности средства индивидуализации юридического лица (фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, охрана которых предусмотрена законом.

Внешнеторговые связи опосредуются финансовыми связями, так как финансы возникают с появлением торговли и как производное от торговли. Финансы - это система отношений, возникающих при денежном потоке, т.е. при протекающем непрерывно во времени обороте денег. Другими словами, финансы - это система денежных отношений, возникающих при формировании и использовании денежных фондов и при обороте денежных средств. Финансы выполняют три функции:

- 1) формирование денежных фондов и получение наличных денежных средств;

2) использование денежных фондов и наличных денежных средств;

3) контроль за формированием и использованием денежных фондов и наличных денежных средств.

Формами финансовых внешнеэкономических связей являются международное кредитование, международное страхование, международное банковское обслуживание (расчеты, депозиты и другие банковские операции).

Развитие производительных сил и научно-технического прогресса в мировой экономике за последние десятилетия привело к возникновению и углублению производственных и инвестиционных внешнеэкономических связей.

Вопросы для контроля знаний:

1. Чем предопределялись состояние и развитие ВЭС России в 70-80-е годы?
2. Охарактеризуйте состояние и перспективы развития ВЭС в современной России.
3. Почему в экспорте России до сих пор доминирует сырьевая направленность?
4. Назовите основные проблемы осуществления сделок зарубежных партнеров с Россией?
5. Назовите основные проблемы торговли российского партнера с зарубежным.
6. В чем состоят проблемы ВЭД России, которые необходимо решать в первую очередь?
7. Какие основные этапы развития организации ВЭД в России?
8. Каким образом построена система управления ВЭД в России?
9. Назовите основные принципы и меры государственного регулирования ВЭД.
10. Охарактеризуйте построение системы управления ВЭД на региональном уровне.
11. Каковы полномочия региональных органов государственной власти по управлению ВЭД?

На рис. 1 представлена классификация внешнеэкономических связей.

Задание. Подробно охарактеризуйте все представленные формы внешнеэкономических связей.

По указанным вопросам проводится письменный опрос в виде тестовых заданий.

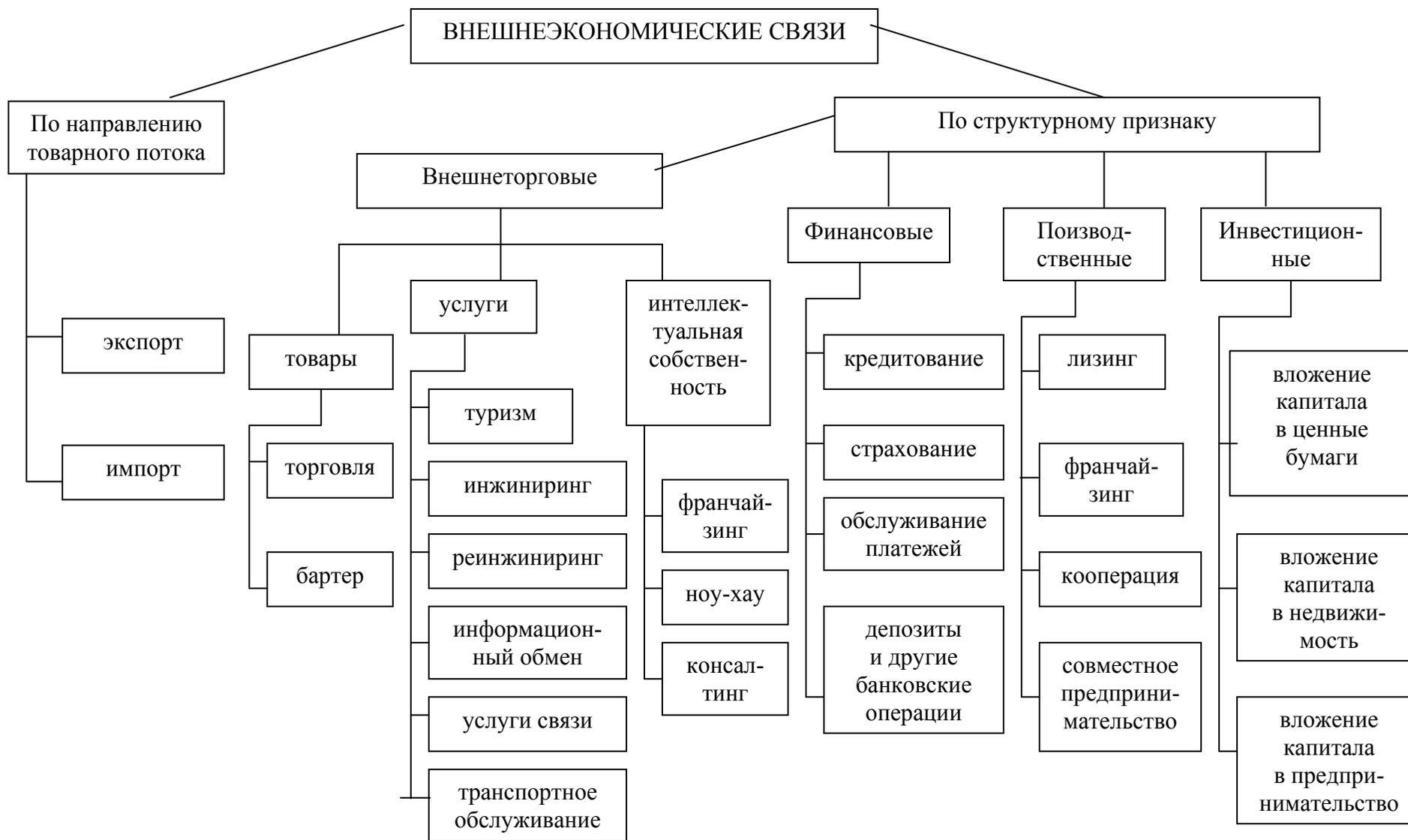


Рис. 1. Классификация внешнеэкономических связей

Практическое занятие № 2

РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ И УСЛУГ

Цель: изучение показателей экономической эффективности ВЭД в связи с принципиальными методологическими положениями; изучение показателей, характеризующих экономическую сущность экспорта, импорта и экспортно-импортных операций с помощью решения конкретных задач.

Система показателей экономической эффективности ВЭД и принципиальные методологические положения, которые необходимо учитывать при расчете показателей

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы.

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, руб./руб., \$/\$, долях единицы и др.

Под **затратами** следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не осуществлена.

Под **результатами** следует понимать денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуги и т.д.

Принципы, лежащие в основе расчета показателей экономической эффективности

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения:

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата;

Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности того или иного мероприятия, решения.

- принцип сравнения с базовым вариантом;

Все познается в сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия

решения или состояния дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения так же может привести к искажению оценок.

- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид;

Сравниваемые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени другими параметрами.

- принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа - одно из важнейших положений теории оценки эффективности. Методы приведения разновременных затрат к одному моменту времени достаточно хорошо разработаны в экономике.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке.

1. Экономическая эффективность экспорта

Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}} = \text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_P - \text{З}_{\text{ЭКС}}, \quad (1)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{ЭКС}}$ - показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

$\text{O}_{\text{ВФ}}$ - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

В_P - рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

$\text{З}_{\text{ЭКС}}$ - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.), руб.

По экономическому содержанию показатели эффекта соответствуют понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{ЭКС}} = \frac{\text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_P}{\text{З}_{\text{ЭКС}}}, \quad (2)$$

где $\text{Э}_{\text{ЭКС}}$ - показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта ($\text{Э}_{\text{ЭКС}}$) является сравнение с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке ($\text{Э}_{\text{ВН}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{ВН}} = \frac{O_{\text{ЭКС}}}{C_{\text{П.ЭКС}} + Z_{\text{Р.ВН}}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ВН}}$ - показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.;

$O_{\text{ЭКС}}$ - объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{П.ЭКС}}$ - производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;

$Z_{\text{Р.ВН}}$ - затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} > \mathcal{E}_{\text{ВН}} > 1.$$

Рассмотрим пример расчета эффективности экспорта.

Задача 1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1

Данные для расчета эффективности экспорта

Показатели	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	2000	5000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	4000	3500	3000
Цена единицы изделия, руб.				
- на внутреннем рынке	5000	5000	10000	10000
- на внешнем рынке	1000	1000	5500	5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией				
- на внутреннем рынке, руб./ед.	350	350	750	750
- на внешнем рынке, у.е./ед.	200	200	500	500
Курс валюты, руб./у.е.	5	6	20	30

Задача 2. Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

Задача 3. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности за каждый период отсрочки пла-

тежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2

Данные для расчета коэффициента кредитного влияния

№ п/п	Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
			1	2	3	4
1	Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000	-	-	-	-
2	Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000	-	-	-	-
3	Доля погашения, %	-	25	25	25	25
4	Сумма погашения кредита, у.е.	-	250 000	250 000	25 000	250 000
5	Задолженность по оплате в течение периода, у.е.	-	1 000 000	750 000	500 000	250 000
6	Процент за кредит, у.е.	-	10 000	15 000	15 000	10 000
7	Сумма поступлений на счет продавца, у.е.	-	260 000	265 000	265 000	260 000
8	Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

2. Экономическая эффективность импорта

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному, в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ИМП.}} = \text{З}_{\text{И.}} - \text{ЦП}_{\text{ИМП.}}, \quad (4)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{ИМП.}}$ - показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.;

$\text{З}_{\text{И.}}$ - полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.

$$\text{З}_{\text{И.}} = \text{Ц}_{\text{П.В.}} + \text{Э}_{\text{Р.В.}}, \quad (5)$$

где $\text{Ц}_{\text{П.В.}}$ - цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

$\text{Э}_{\text{Р.В.}}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих, занятых обслуживанием, со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, руб.;

$\text{ЦП}_{\text{ИМП.}}$ - цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

$$\text{ЦП}_{\text{ИМП.}} = \text{Ц}_{\text{П.И.}} + \text{Э}_{\text{Р.И.}}, \quad (6)$$

где $\text{Ц}_{\text{П.И.}}$ - цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\text{Э}_{\text{Р.И.}}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\text{ЦП}_{\text{ИМП.}} > \text{З}_{\text{И.}}$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{ИМП.}} = \frac{\text{З}_{\text{И.}}}{\text{ЦП}_{\text{ИМП.}}}. \quad (7)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является $\text{Э}_{\text{ИМП.}} > 1$. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом.

$$\text{ЭЭ}_{\text{ИМП.}} = \text{Ц}_{\text{Р.И.}} - \text{Ц}_{\text{П.И.}}, \quad (8)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{ИМП.}}$ - показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\text{Ц}_{\text{Р.И.}}$ - цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

$\text{Ц}_{\text{П.И.}}$ - цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транс-

порт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп.}} = \frac{Ц_{\text{р.и.}}}{Ц_{\text{п.и.}}} \quad (9)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта ($\mathcal{E}_{\text{имп.}}$) в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение: $\mathcal{E}_{\text{имп.}} > 1$.

Рассмотрим пример расчета эффективности импорта.

Задача 4. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице 3.

Таблица 3

Данные для расчета эффективности импортируемого товара

№ п/п	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
5	Курс валюты	5 руб./у.е.	-

Задача 5. Определить эффективность и экономический эффект импорта товара народного потребления. Данные для расчета приведены в таблице 4.

Таблица 4

Расчет эффективности импорта товара народного потребления

№ п/п	Показатели	1 вариант	2 вариант
1	Количество единиц товара, тыс. ед.	1000	1000
2	Контрактная цена EXW, у.е./ед.	0,3	0,3
3	Транспортные расходы, у.е./ед.	0,2	0,2
4	Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб.	500	500

5	Курс валюты, руб./ у.е.	3	4
6	Цена реализации на внутреннем рынке, руб./ед.	3	3

3. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности ($\mathcal{E}_{\text{ЭКС-ИМП.}}$) может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС-ИМП.}} = \mathcal{E}_{\text{ЭКС.}} + \mathcal{E}_{\text{ИМП.}}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ЭКС.}}$ - суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени;

$\mathcal{E}_{\text{ИМП.}}$ - суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта состоит в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС-ИМП.}} = \frac{P_{\text{ЭКС.}} + P_{\text{ИМП.}}}{Z_{\text{ЭКС.}} + Z_{\text{ИМП.}}} * 100, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ЭКС-ИМП.}}$ - интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности, коп./руб., %;

$Z_{\text{ЭКС.}}$ - полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.;

$Z_{\text{ИМП.}}$ - полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности заключается в том, что он показывает, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанных с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность экспортно-импортных операций.

Вопросы для контроля знаний:

1. Система показателей экономической эффективности ВЭД. Сущность затрат и результата.
2. Охарактеризуйте принципы, лежащие в основе расчета показателей экономической эффективности.
3. Экономический эффект экспорта, экономическая эффективность экспорта, эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке.
4. В чем заключается сущность импорта и цели его осуществления?
5. Экономический эффект импорта для внутреннего потребления импортируемой продукции.
6. Экономическая эффективность импорта продукции для собственного пользования.
7. Экономическая эффективность импорта и реализации товара на внутреннем рынке.
8. Как рассчитывается экономический эффект и эффективность экспортно-импортных операций?

Практическое занятие № 3

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ И МЕТОДОЛОГИЯ ЕГО СОСТАВЛЕНИЯ

Цель: изучение юридических и коммерческих условий составления внешнеторгового контракта, структуры контракта и факторов, ее определяющих; изучение методологических принципов составления контракта.

Внешнеторговый (международный) контракт - это договор между сторонами, которые находятся в разных странах. Контракт (договор) представляет собой совокупность условий, их взаимозависимость.

Различают следующие **виды контрактов** купли-продажи:

- ◆ контракт с разовой поставкой;
- ◆ контракт с периодической поставкой (предусматривает регулярную поставку в течение оговоренного сторонами срока);
- ◆ контракт с оплатой в денежной форме;
- ◆ контракт с оплатой в товарной форме (товарообменная сделка, компенсационная сделка);
- ◆ контракт с оплатой в смешанной форме.

Условия контракта классифицируются следующим образом:

- существенные и несущественные;
- обычные и специфические;
- юридические и коммерческие (с точки зрения содержания условия).

Существенные условия контракта - это те условия, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возме-

нием ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта из-за его ненадлежащего исполнения или неисполнения.

Остальные условия контракта являются **несущественными**. При их неисполнении или ненадлежащем их исполнении одной стороной другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара, но имеет право требовать, во-первых, надлежащего исполнения нарушенного условия контракта, а во-вторых, возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте.

В российском праве в соответствии со ст. 432 ГК РФ к существенным условиям контракта отнесены:

- а) предмет договора;
- б) условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;
- в) условия, определенные в контракте волей сторон.

Обычные условия - это условия, которые, как правило, обычно включаются в условия контрактов (например, арбитраж, форс-мажор).

Специфические условия - это особые условия, свойственные только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка).

Пример содержания условия конфиденциальности:

«Фирма-импортер обязуется как во время действия, так и после окончания действия настоящего контракта не передавать третьим лицам никакой информации, связанной с обстоятельствами сделки. Это не касается заявлений перед государственными властями и государственными инстанциями.

Обе стороны наложат на своих сотрудников такие же обязательства в рамках законных возможностей».

К юридическим условиям контракта относятся:

1. Преамбула - указание места и даты его подписания, наименование сторон.

Место подписания контракта, указанное в договоре, - это географический пункт и страна. Место подписания контракта может иметь юридическое значение: если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта укажет на применяемое право. Указанное в контракте место его подписания может не совпадать с фактическим местом переговоров.

Особое значение имеет *дата подписания* контрактов, так как при ухудшении, допустим, таможенных правил, указывается, что они не распространяются на контракты, подписанные до определенного срока.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования; необходимо точно указывать фирменные наименования, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности, их правовое положение (организационно-правовая форма). Так, например, в конце 70-х гг. ВО «Союзнефтеэкспорт» заключило контракт с фирмой «Оман Ойл компани» и понесло огромные убытки. Оказалось, что эта фирма не имела никакого отношения к государству Оман, а была оффшорной фирмой, принадлежащей голландскому бизнесмену (не очень законопослушному).

2. Проверка правомочности лиц, подписывающих контракт.
3. Формирование номера контракта.
4. Установление санкций на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон своих обязательств.
5. Определение условий предъявления рекламаций.
6. Условия прекращения контракта.
7. Арбитраж.

Коммерческие условия контракта

Содержание условия «Предмет контракта»

В данном условии определяется предмет сделки: его наименование, краткая характеристика, количество, срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс-90», как правило, детальная характеристика предмета сделки дается в приложении к контракту, который является неотъемлемой частью контракта.

Примеры формулировок условия (статьи) «Предмет контракта»:

«Продавец продал, а Покупатель купил линию по розливу молочных продуктов в полимерные бутылки, стоимость, количество и технические характеристики которых определены в спецификациях (Приложение № __), на условиях CIF порт Неаполь со сроком поставки в сентябре-октябре 2005 года».

Часто в данное условие включается оговорка «около» в отношении количества. В этом случае вариант определения количества товара будет таким:

«Продавец продал, а Покупатель купил около 3 тыс. метров полимерной пленки. «Около» понимается на уровне $\pm 3\%$ по каждому размеру».

Содержание условия «Цена контракта»

Следующим условием контракта в зависимости от предмета контракта может быть «Цена контракта», а может быть и «Качество товара».

Рассмотрим содержание условия «Цена контракта». В нем обязательно должны быть отражены следующие показатели:

- ♦ цена единицы товара;
- ♦ валюта цены;
- ♦ базисные условия поставки;
- ♦ способ фиксации цены;
- ♦ общая сумма контракта.

Цена единицы товара должна быть определена, так как при недопоставке, браке и т.п. исходной для расчета между сторонами будет именно цена единицы товара.

Валюта цены. Ее выбор имеет очень большое значение для снижения риска валютных потерь, т.е. возможности неполучения эквивалента стоимости, предусмотренной в момент предложения цены в оферте и подписания контракта.

В импортных контрактах при покупке в индустриально развитых странах цены устанавливаются, как правило, в национальной валюте этих стран. При импорте из развивающихся стран цены фиксируются в свободно конвертируемых, так называемых твердых валютах: долларах США, английских фунтах стерлингов, евро, японской иене.

В условии «Цена контракта» указываются также базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс-90» или по согласованию сторон (хотя они уже были указаны в «предмете контракта»), так как в случае изменения, например, пункта назначения или каких-либо других изменений (оговоренных в «Дополнениях» к контракту) может быть пересмотрена цена контракта.

Помимо цены единицы товара определяется общая сумма контракта, это имеет особое значение, если в контракте фиксируются такие виды цены, как подвижная и скользящая.

Способы фиксации цены и виды цены имеют огромное значение как страхование от риска потерь, связанных с изменениями цен; это так называемые «ценовые оговорки».

Существует два метода фиксации цены в контракте: определение цены в момент подписания контракта и с последующей фиксацией, т.е. в процессе исполнения контракта (рис. 2).

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, бывает трех видов: твердая, подвижная и скользящая.



Рис. 2. Цены, применяемые при составлении контракта

Твердая цена - это фиксированная цена, т.е. установленная в момент подписания контракта и не подлежащая изменению. Фиксированная твердая цена устанавливается в сделках при незначительном разрыве в сроках между подписанием контракта и его исполнением. Твердая цена выгодна экспортеру, если на внешнем рынке складывается конъюнктура, ведущая к снижению цены.

Пример условия «Цена товара» в контракте купли-продажи кофе:

«Цены на растворимый кофе в банках устанавливаются в евро в соответствии с Приложением 1, являющимся неотъемлемой частью данного контракта. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна в порту г. Гамбурга, укладка товара, страховка и фрахт до порта г. Новороссийска.»

Цена твердая, изменению не подлежит».

Видом фиксированной цены является подвижная цена. Подвижная цена определена в контракте в момент его подписания, и одновременно стороны договариваются об условиях возможного изменения цены (ценовая оговорка).

Подвижная цена - это цена, которая может быть пересмотрена в случае существенных колебаний цен мирового рынка в период между подписанием контракта и его исполнением.

В случае фиксации подвижной цены в условии «Цена» должны быть оговорены:

- сама возможность изменять цену по инициативе продавца или покупателя;
- граница допустимого отклонения рыночной цены от контрактной, при котором пересмотр контракта не производится, например, $\pm 2-5\%$;
- указание источника, по которому будут определяться изменения рыночной цены.

Оговорка о повышении и понижении цены вносится в долгосрочные контракты на куплю-продажу сырьевых и продовольственных товаров.

Скользящая цена - это зафиксированная в момент подписания контракта так называемая базисная договорная цена, которая может быть пересмотрена при изменении величины издержек производства, происшедших в период между подписанием контракта и его исполнением.

Скользящая цена применяется в контрактах на поставку продукции, требующей длительного изготовления, - это товары машиностроительной группы, например, уникальное оборудование, требующее значительного времени на изготовление.

Ценовая оговорка при скользящей цене включает в себя:

- ◆ признание самой возможности пересмотра цены по инициативе изготовителя или потребителя при изменении величины издержек производства;
- ◆ определение пределов возможного изменения договорной цены, допустим, «не выше 10 % от общей цены контракта»;
- ◆ установление предела, в рамках которого цена не пересматривается;
- ◆ определение структуры издержек, их долевого соотношения и периодов скольжения;
- ◆ точное определение источников информации об изменениях величины издержек производства и сроков опубликования информации;
- ◆ указание методов расчета скользящей цены. В настоящее время чаще всего используется формула скользящей цены.

Если в контракте применяется скользящая цена, то контракт содержит дополнительную статью - «Пересмотр цены».

Второй способ установления цены в контракте - **с последующей фиксацией**. При этом способе установления цены в контракте определяются, во-первых, момент фиксации цены и, во-вторых, принципы определения уровня цены. Под *моментом фиксации* цены понимается период времени перед поставкой каждой партии или перед началом календарного года и т.д.

Разновидностью цен с последующей фиксацией являются так называемые *онкольные цены*, которые устанавливаются при сделках на биржевые товары: кофе, зерновые, хлопок и другие сельхозтовары при их закупках на корню. В этих случаях в контракте оговаривается, во-первых, срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену, и, во-вторых, по котировке какой биржи и по какой рубрике котированного бюллетеня будет определяться цена. В-третьих, особенностью онкольных сделок, т.е. заключаемых на поставку товаров в будущем и с расчетом по котировкам будущего периода, является закрепление права объявления цены одной из сторон контракта, которое получает или продавец, или покупатель в зависимости от резуль-

татов переговоров. Причем естественно, что покупатель стремится получить такое право, когда предвидится падение цен, а продавец - когда предвидится повышение цен.

При определении контрактной цены следует учитывать поправки, которые вносятся в цену в зависимости от конкретных условий данного контракта. К таким условиям относятся:

- ◆ скидки, которые экспортер предоставляет импортеру;
- ◆ базисные условия поставки, т.е. изменения в правах и обязанностях экспортера и импортера по оплате фрахта, таможенных пошлин и сборов, страхования, транспортно-экспедиторских расходов и т.п.;
- ◆ условия платежа: авансовый, кредит, наличный, смешанный;
- ◆ сроки поставки.

Время в экономике имеет важное значение, так как от длительности исполнения заказа зависят и издержки производства (изменяются ставки зарплаты, цены на материалы, влияет инфляция и т.д.). Поэтому в цену вводится поправочный коэффициент, равный, например, среднегодовому росту цен за время между подписанием контракта (сентябрь 2005 г.) и сроком его исполнения (октябрь 2006 г.). Надо учесть, что в условиях российской действительности трудно предвидеть изменения и, следовательно, сложно определить, как изменится цена. Поэтому производитель не заинтересован в длительном сроке контракта, или он должен делать оговорку о виде цены (не твердая, а подвижная или скользящая или вообще с последующей фиксацией).

Правила ценообразования в экспортно-импортных сделках:

- 1) тщательно определите базис цены;
- 2) утверждайте с контрагентом формулу ценообразования в контракте;
- 3) страхуйте риск, связанный с изменениями валютных курсов.

Таким образом, на практике контрактная цена является предметом переговоров и может варьироваться в определенных пределах. Для правильного построения тактики переговоров важно знать эти пределы, т.е. минимально допустимую цену при экспорте и максимально допустимую при импорте.

Содержание условия «Качество товара»

Определить в контракте качество - значит установить качественную характеристику, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Например, покупатель зерна предъявляет различные требования к качеству зерна в зависимости от целей его приобретения. Так, торговцы зерном предпочитают сухое, неповрежденное зерно, которое будет хорошо сохраняться при длительном хранении. Лица, занимающиеся переработкой, предпочитают зерно с высоким содержанием конечных продуктов.

Поэтому в условие «Качество товара» включается подробное определение технического уровня качества. Основанием для определения качества служит стандарт, поэтому в контракте должен быть четко определен стандарт (ГОСТ, ТУ и т.п.), которому должен соответствовать товар, его номер и дата.

Пример условия «Качество товара»:

«Плоды, являющиеся предметом данного контракта, должны быть высокого экспортного качества: свежесобранными, здоровыми, чистыми, плотной

консистенции, не зараженными и не поврежденными сельскохозяйственными вредителями, нормального для данного сорта цвета, с гладкой поверхностью.

Допускается наличие плодов диаметром 5-6 сантиметров - не более 10 % и размером 7 и более сантиметров - не меньше 90 % к общему количеству.

Качество товара должно быть удостоверено сертификатом качества и фитосертификатом, выданными соответствующими государственными органами в стране Продавца».

В зависимости от вида товара записываются все виды сертификатов, которые может потребовать импортер товара.

Показателем качества может быть содержание отдельных веществ в товаре и максимально допустимое содержание вредных примесей. Это настолько важная составляющая сделки, что в контракте условие «Качество» предшествует условию «Цена», так как в зависимости от содержания полезных и вредных веществ цена может быть повышена или понижена.

Статья «Качество товара» обязательно должна содержать указание, на каком этапе будет контролироваться качество. Венская конвенция предусматривает право участия представителя покупателя в проверке качества в стране продавца, в таком случае фиксируется обязанность продавца информировать покупателя о готовности товара к проверке и обеспечении возможности такой проверки для покупателя. Если представитель покупателя не явился, проверка все равно производится, и покупатель извещается о ее результатах. Может быть заключен договор на проверку качества с Торгово-промышленной палатой.

И, наконец, данная статья содержит перечень документов, подтверждающих качество, его проверку, акты испытания и т.д.

Содержание условия «Количество товара»

Количество не является обязательной статьей контракта. Но независимо от того, есть ли эта статья или она объединена с другой статьей, в ней обязательно должны быть отражены следующие параметры:

- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении в количество упаковки и тары;
- условия представления рекламации при несоответствии поставленного товара условиям контракта.

Одно из важнейших содержательных условий в данной статье - это так называемая *опционная оговорка* в отношении количества поставляемого товара, которая обычно составляет $\pm 3-5\%$.

Опционная оговорка включается для того, чтобы полностью использовать имеющийся тоннаж при транспортировке товара, а также она дает возможность продавцу реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Так, если к моменту отгрузки товара цены на него понизились, а в контракте установлена твердая цена, то совершенно очевидно, что продавцу в этом случае выгодно отгрузить меньшее количество, и наоборот. Необходимо отметить, что опционная оговорка включается практически во все контракты купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров и является одной из их особенностей.

Контракт также может содержать указание о том, что продавец или покупатель вправе воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае, если контракт не содержит такого указания и применяется российский закон, право выбора предоставляется продавцу. В этом случае он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом.

Очень важными составляющими данного условия являются, во-первых, определение веса, объема в соответствующей системе (например, тонна, равная 1,016 кг), во-вторых, определение права продавца отгружать товар полными пароходными партиями, неполными пароходными партиями, а также в мешках или насыпью - по выбору продавца.

Содержание условия «Срок поставки»

Срок поставки - это предусмотренный в контракте момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателю товар, являющийся предметом контракта.

Правовой основой установления в контракте сроков поставки является ст. 33 Венской конвенции и ст. 190 ГК РФ. В соответствии со ст. 33 Венской конвенции «продавец должен поставить товар:

а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки - в эту дату;

б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки - в любой момент этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем, или;

в) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора».

Исчислению сроков сделки посвящена гл. 11 ГК РФ (ч. 1). В соответствии со ст. 190 «срок определяется календарной датой или периодом времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями и часами. Срок может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить».

Таким образом, срок поставки определяется несколькими способами:

- ◆ фиксированием календарного дня поставки;
- ◆ фиксированием периода, в течение которого должна быть произведена поставка;

В этом случае необходимо добавить следующее уточнение: «в течение», «не позднее», или «ежемесячно», «равномерно», «регулярно». Таким образом, экспортер имеет право осуществлять регулярную либо единовременную поставку в любой удобный для него момент с учетом возможностей производства, транспортировки и т.д. Это условие позволяет предприятию иметь резерв времени для устранения каких-либо проблем в процессе исполнения контракта, если таковые возникнут.

Пример формулировки условия «Срок поставки»:

«Продавецставляет указанное в контракте количество семян подсолнечника в порт погрузки до 31 июля 2006 года».

- ◆ немедленной поставкой. При таком способе определения срока поставки в соответствии с торговыми обычаями и практикой торговли принимается поставка в течение от 1-го до 14-ти дней. Этот способ применяется при поставке со складов, а также при биржевой и аукционной торговле.

В данном условии обязательно должно быть оговорено, имеет ли экспортер право досрочной поставки товара. Если это право фиксируется в контракте, то необходимо так же дополнительно оговорить условие расчета за досрочную поставку, т.е. по факту досрочного получения или в тот срок, который намечался; кто будет оплачивать хранение на складе и другие вопросы, которые возникают при досрочной поставке у обеих сторон.

Данная статья может содержать также санкции за нарушение сроков (или санкции за нарушения сроков поставки могут рассматриваться в специальной статье «Санкции»).

Условие «Срок поставки» и санкции за его нарушение имеют особое значение при поставке комплектного оборудования, например:

«Если в согласованные в контракте сроки поставки комплектного оборудования, утвержденные сторонами в Приложении № к данному контракту «График поставки», поставка произведена не будет, то продавец обязан выплатить покупателю конвенционный штраф, который составляет 0,5 % от стоимости не поставленного в срок комплектного оборудования за каждую начавшуюся неделю просрочки в течение первых четырех недель и 1 % за каждую последующую неделю, но не более 10 % от стоимости не поставленного в срок комплектного оборудования. Если просрочка превысит 4 месяца, то покупатель вправе аннулировать контракт без возмещения продавцу убытков».

Содержание условия «Упаковка товара»

Эта статья может быть включена в контракт как самостоятельная, а может быть совмещена с условием маркировки.

Главная функция упаковки - обеспечение целостности товара. Если упаковка повреждена, товар может быть возвращен. Упаковка должна быть экономичной, так как оплата перевозки идет за вес товара, включая упаковку. Упаковка часто определяется условиями складирования (габариты, компактность), а также видом транспорта.

Кроме общих требований к упаковке, существуют специфические требования, связанные с видом транспорта и климатическими условиями. Эти требования могут вытекать из законов страны импортеров и стран, по которым груз проходит транзитом. Например, оборудование, отправляемое в тропические страны морским транспортом, поверх двух слоев парафиновой бумаги должно иметь полиэтиленовое покрытие (чехол, пленку). На ярлыках к упаковке указываются дата консервации и срок защиты.

На упаковку должна быть нанесена соответствующая инструкция производителя, разработанная на основе ГОСТов и утвержденная главным инженером предприятия производителя.

В контракте различают внешнюю упаковку (ящики, бочки, картонные коробки) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

Существуют определенные требования к упаковочному материалу: чувствительность упаковочного материала, виды возможных повреждений при транспортировке и складировании; действия законов и предписаний страны импортера и тех стран, через которые товар перевозится. Так, например, в Австралии при использовании упаковки для древесины требуется, чтобы она прошла определенную обработку в соответствии с австралийскими карантинными правилами.

При упаковке экспортных грузов необходимо соблюдать международные нормы: единые стандарты упаковки ЕС, специальные инструкции по упаковке экспортных товаров, разработанные Международной организацией по стандартам.

В России требования к упаковке оговорены ГК РФ в ст. 481 «Тара и упаковка». В Венской конвенции об упаковке упоминается в ст. 35.

В контракт также включается оговорка о материальной ответственности продавца за повреждение товаров, если оно произошло из-за несоответствия упаковки условиям, оговоренным в контракте. Если оговорки нет, то это условие регулируется по Венской конвенции.

Различные виды транспорта и перевозки порождают и различные требования к упаковке. Так, обязательно оговариваются требования к упаковке при морской перевозке, особенно если товар перевозится не в трюме, а на палубе.

Пример формулировки условия «Упаковка товара» из контракта купли-продажи запасных частей:

«1. Запасные части должны отгружаться в морской экспортной упаковке, соответствующей характеру запасных частей.

2. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений или коррозии при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения.

3. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым погрузкам, так и перегрузкам ручным способом, на тележках и автокарах, поскольку это допускается весом и объемом отдельных мест.

4. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии из-за недостаточной или несоответствующей смазки.

5. Каждое грузовое место не должно превышать следующих размеров: длина..... ширина..... высота.....».

Особые требования предъявляются к упаковке опасных грузов, она осуществляется в соответствии со следующими международными нормами:

- ◆ Международным соглашением о транспортировке опасных грузов;
- ◆ Международным морским кодом для опасных грузов;
- ◆ Международным соглашением по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем.

Содержание условия «Маркировка товара»

Это условие может быть выделено в контракте в отдельную статью, как уже было указано ранее, но может быть объединено с условием «Упаковка».

Маркировка - это товаросопроводительная информация, т.е. указания транспортно-экспедиторским фирмам, обеспечивающим надлежащее обращение с грузом при погрузочно-разгрузочных работах, при использовании различных видов транспорта.

Маркировка - обязанность продавца, и осуществлять ее он должен в соответствии с Руководством по упаковке экспортных грузов и Международными соглашениями.

Общепринятая маркировка предупреждает о центре тяжести негабаритных грузов, о необходимости предохранять от сырости, об осторожном обращении и т.д. - это так называемые манипуляционные знаки (рис. 3).



Рис. 3. Манипуляционные знаки по ГОСТ 14192-77, используемые при маркировке груза

В условие «Маркировка» вносятся согласованные сторонами реквизиты маркировки: реквизиты импортера и экспортера, номер контракта, номер транса и пункт назначения, весогабаритные характеристики, число мест в партии, как обращаться с грузом, центр тяжести, указания по разгрузке и погрузке, требования к краске, требования к языку.

Кроме обычных требований к маркировке, существуют специальные требования. Товарами, требующими специальной маркировки, являются: продовольственные - требуется указывать ингредиенты, срок хранения, пищевые добавки; табачные изделия; глазированная керамика; игрушки; бумажные изделия и др. Маркировка на английском языке обязательна на косметике, фармацевтических товарах, бытовой технике, продовольственных товарах.

В разных странах существуют различные требования к маркировке, которые должен знать и учитывать экспортер.

В данное условие контракта должна быть включена оговорка об ответственности продавца за потерю груза при неправильной маркировке.

Приведем пример условия «Маркировка товара»:

«1. Ящики, в которые упаковано оборудование, маркируются с трех сторон, на двух противоположных боковых сторонах и сверху ящика.

2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской и включать следующие реквизиты:

- Адрес конечного получателя;
- Верх;
- Осторожно;
- Не кантовать;
- Контракт N;
- Продавец, (наименование);

- *Наряд N;*
- *Транс N;*
- *Ящик N.;*
- *Вес брутто.....кг;*
- *Вес неттокг;*
- *Размер ящика в см (длина, ширина, высота).*

3. *Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждения товара, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки».*

Содержание условия «Сдача-приемка товара»

Это условие включает:

- ◆ характер сдачи-приемки (предварительная и окончательная);
- ◆ место сдачи-приемки (на складе продавца, при поступлении товара, наименование станции поступления, наименование станции приемки и сдачи, наименование станции отправления);
- ◆ способы сдачи-приемки (выборочный или сплошной контроль и др.);
- ◆ срок сдачи (немедленная приемка после сдачи груза);
- ◆ кто осуществляет приемку (покупатель или третье независимое лицо).

Валютно-финансовые условия контракта

Валютно-финансовые условия контракта включают валютные условия, валюту цены, валюту платежа, условия пересчета валюты цены в валюту платежа, страхование риска валютных потерь, так называемые валютные оговорки, а также финансовые условия: условия расчета (расчеты в кредит, наличные), формы расчетов (авансовые платежи, банковский перевод, аккредитив, инкассо) и средства платежа (вексель, чек).

Содержание условия «Платеж»

Согласно российскому законодательству наличие условия платежа в контракте является обязательным, так как от этого зависит его своевременность, получение всей суммы сделки, предусмотренной в момент ее заключения.

Экспортер должен принять все меры, чтобы экспортная валютная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки. Для этого еще на этапе подготовки сделки (1-й этап) экспортер обязан убедиться в надежности и кредитоспособности потенциального партнера.

На этапе заключения контракта экспортер должен застраховать себя от неоплаты, недоплаты и нарушения сроков оплаты.

Для этого в условия платежа в соответствии с договоренностями сторон включаются следующие позиции:

- ◆ валюта платежа;
- ◆ сроки платежа;
- ◆ форма расчетов;
- ◆ оговорки на случай, если валюта платежа не совпадает с валютой цены;
- ◆ курс пересчета валюты цены в валюту платежа;
- ◆ валютные оговорки, страхующие от рисков валютных потерь;
- ◆ названия банков, через которые осуществляются расчеты;

- ♦ порядок отнесения комиссий и расходов, возникающих на этапе проведения расчетов через банки;
- ♦ перечень документов, которые являются основанием для платежа.

Валюта платежа. При заключении контракта купли-продажи устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара: в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах.

При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но и степень обратимости валюты. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск повышения курса валюты цены - импортер (должник).

К числу валют, наиболее часто используемых в расчетах, относятся: доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская иена.

Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки - через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике).

Форма платежа (расчетов) определяет, когда производится оплата товара по отношению к поставке, механизм осуществления самого платежа.

Наличный платеж подразумевает оплату товара импортером в период готовности товара к отгрузке после получения импортером извещения о готовности товара к отгрузке или вручения комплекта товаросопроводительных документов (в зависимости от условий контракта).

Авансовый платеж является наиболее безопасным вариантом для экспортера, так как нет риска отказа импортера от товара, от платежа, и экспортер кредитует импортером.

Оплата после отгрузки. В этом случае согласно контракту продавец оплачивает товар только после того, как будет произведена отгрузка. По этой форме экспортер должен оповестить покупателя об отгрузке и указать все подробности отгрузки. После этого продавец ожидает немедленного выполнения платежа покупателем. Если импортер не выполнит платеж после отгрузки, то экспортер все еще имеет право собственности на товар, поскольку держит у себя документы на право собственности. Для импортера данный способ несколько безопаснее авансового платежа. Для экспортера же возникает вопрос о том, что делать на месте назначения с товаром в случае отказа от оплаты, поскольку товар уже в пути.

Торговля по открытому счету. Данная форма представляет собой продажу в кредит, при которой у экспортера нет никакой гарантии, что покупатель рассчитается по своим долгам в определенные сроки. Экспортер отправляет товар покупателю вместе с отгрузочными документами, следовательно, он теряет контроль над товаром, а также свое юридическое право собственности на него. При этом импортер, давая согласие оплатить товары в оговоренный срок в будущем, может распоряжаться товарами по своему усмотрению.

В отличие от авансового платежа, оплата после получения товаров обеспечивает экспортеру наименьшую степень безопасности, импортеру же, наоборот, наибольшую степень свободы. Данная форма расчетов предполагает большое доверие к импортеру, которое возникает, как правило, в процессе регулярных деловых отношений между торговыми партнерами.

Следующие две формы платежа - документарный безотзывный аккредитив и документарное инкассо - предусматривают использование специальных банковских процедур. Эти способы имеют особое значение в плане безопасности международных расчетов, так как являются собой компромисс между авансовым платежом и торговлей по открытому счету.

Документарный аккредитив наиболее полно обеспечивает своевременность получения экспортной выручки, т.е. максимально отвечает интересам экспортера.

Документарный аккредитив представляет собой денежное обязательство банка, выставленное на основании поручения его клиента-импортера, в пользу экспортера. Банк, выдающий обязательство, должен произвести платеж экспортеру или обеспечить осуществление платежа другим банком. Обязательство банка является условным, так как его реализация связана с выполнением экспортером определенного требования - предъявления в банк предусмотренных аккредитивом документов, подтверждающих выполнение всех условий аккредитива. В аккредитиве четко оговаривается способ его исполнения: путем платежа по предъявлению документов либо путем платежа с рассрочкой по предъявлению документов. В контракте должен подробно указываться порядок открытия аккредитива, перечень документов (транспортные, коммерческие). Экспортер отдает предпочтение авансовым платежам и аккредитиву, поскольку эти две формы гарантируют получение валютной выручки.

Применение *инкассовой формы* расчетов регулируется специальным документом «Унифицированные правила по инкассо», который разработан Международной торговой палатой.

Инкассо означает операцию с документами, осуществляемую банком на основании полученных инструкций, в целях:

- получения акцепта или платежа;
- выдачи документов против акцепта или платежа. Документы, с которыми производятся операции по инкассо, разделяются на две группы: финансовые (переводные и простые векселя, чеки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами) и коммерческие (спецификации, упаковочные листы, сертификаты качества и происхождения, страховой полис).

Инкассовая форма расчетов в определенной степени выгодна экспортеру тем, что банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (письменного согласия на оплату тратты). Право на товар импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которыми он вступает после их оплаты, если экспортер не дал банкам распоряжения о выдаче документов без оплаты.

В международной практике возможны два варианта оплаты инкассовых документов:

- инкассо с немедленным платежом (документы против платежа);

- инкассо на условиях отсрочки платежа (документы против акцепта).

Инкассовая форма расчетов особенно выгодна импортеру, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики.

Выработка условий платежа в контракте - обязанность валютно-финансового отдела и отдела ВЭД. При неисполнении импортером своих обязательств экспортер обязан использовать все способы возврата валютной выручки (претензии, исковые заявления), так как невозврат валютной выручки в установленные сроки, зафиксированные в паспорте экспортной сделки, влечет штрафы для экспортера.

Пример оформления условий платежа в контракте:

«Платеж за товар производится в долларах США.

Предварительный платеж производится Покупателем в долларах США в размере 100 % стоимости товара в течение 90 дней от даты коносамента против представления Продавцом Покупателю следующих отгрузочных документов на инкассо в банке _____ Покупателя:

а) предварительного счета в 5 экз., выписанного на базе коносаментного веса и фактического содержания окиси хрома и влаги, указанных в сертификате, выданном Продавцом или лабораторией страны Продавца;

б) трех оригиналов и трех копий чистых бортовых коносаментов, выписанных по приказу с пометкой «фрахт оплачивается фрахтователями»;

в) сертификата качества товара, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца, в 3 экз.

Для обеспечения платежей за товар Покупатель должен открыть за 15 дней до назначения даты отгрузки товара через банк _____ безотзывную банковскую гарантию на полную стоимость товара, подлежащего отгрузке, плюс 15 % на покрытие возможного опциона и возможного повышенного качества товара. Срок действия гарантии - 60 дней.

Окончательный расчет будет производиться переводом согласно п. 5 настоящего Контракта в течение 10 дней с момента получения Покупателем окончательного счета в 3 экз., выписанного Продавцом в соответствии с условиями, указанными в п. 5 как в части качества, так и в части веса и влажности товара.

Все расходы, связанные с открытием банковской гарантии и с платежом за товар, оплачиваются Покупателем.

В случае, если проверка веса и/или качества товара не произведена в порту выгрузки, окончательный расчет будет произведен на базе коносаментного веса и данных сертификата качества, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца».

Транспортные условия контракта

В статье контракта «Транспортные условия» зафиксированы базисные условия поставки, а также организация транспортировки груза, так как транспортная составляющая в цене товара иногда достигает половины и более его цены (при поставках, например, сырьевых товаров). Поэтому в процессе подготовки

контракта продавец и покупатель должны учесть транспортные тарифы, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, оплату складов и т.д., надежность транспортных средств (особенно это относится к морской перевозке) и самих фирм перевозчиков, страховых фирм и т.д.

При определении транспортных условий учитывается специфика товара (скоропортящийся, хрупкий и т.д.), транспортного средства и угроз в пути (например, перевозка морским путем требует определенных условий закрепления груза, специальной маркировки, упаковки от влажности), а все это влечет дополнительные расходы, которые должны быть учтены и распределены между сторонами. Данное условие очень существенно, потому что в процессе транспортировки должно быть сохранено качество и количество товара и он должен быть доставлен в определенные в контракте сроки. Это условие контракта связано с условием «Сдача-приемка товара». В некоторых контрактах оно может не выделяться в отдельную статью, но тогда в других статьях контракта должны быть предусмотрены все аспекты, раскрывающие содержание транспортных условий.

В основе этого условия контракта лежат базисные условия поставки «Инкотермс-90». Однако стороны имеют право по договоренности вносить свои уточнения.

Разработка данного условия контракта входит в компетенцию транспортного отдела предприятия-экспортера и отдела ВЭД.

К этому разделу контракта должны прилагаться:

- обоснование базисных условий поставки;
- схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки;
- определение транспортной составляющей в проекте контрактной цены.

При подготовке данного условия должны быть учтены:

- ◆ социально-политическая обстановка на территориях следования груза и в портах погрузки и выгрузки;
- ◆ риск обледенения порта;
- ◆ конъюнктура фрахтового рынка;
- ◆ наличие терминалов, контейнерных площадок и т.д.;
- ◆ обычаи портов отправления и назначения;
- ◆ условия международных соглашений, например, Конвенции ООН «О международных смешанных перевозках грузов».

Надо отметить, что особенно сложными являются транспортные условия при морской перевозке грузов: помимо детализации условий погрузки и разгрузки, размещения на судне, времени осуществления этих операций, используется много специфических терминов, поэтому для их уточнения следует применять словари морских терминов.

Эта сложность обуславливает широкое использование в международной практике типовых договоров, стандартных проформ. Например, «Дженкон» - сокращенное название стандартной проформы чартера на перевозку генеральных грузов (General contract); «Синакомекс-90» - континентальный зерновой чартер Центрального внешнеторгового зернового синдиката, принятый в 1957 г. и пересмотренный в 1990 г. В таких проформах регулируются и устанавливаются права и обязанности фрахтователя и судовладельца, форс-мажорные обстоятельства (обстоятельства непреодолимой силы), арбитраж.

Итак, **содержание транспортных условий** контракта включает в себя:

- ◆ сроки отгрузки;
- ◆ наименование пунктов отгрузки;
- ◆ порядок сдачи товара транспортному средству;
- ◆ систему информации о готовности товара к отгрузке;
- ◆ распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем;
- ◆ определение транспортной упаковки и маркировки;
- ◆ определение условий страхования во время транспортировки груза;
- ◆ наименование всех необходимых документов, оформляющих вышеназванные условия. К ним относятся:
 - транспортные документы (коносаменты, авианакладные и т.д.);
 - коммерческие документы (счета-фактуры, весовое свидетельство, упаковочный лист и спецификация и т.д.);
 - страховые документы (страховое письмо, страховой сертификат, страховой полис);
 - официальные документы (сертификат происхождения и др.);
 - финансовые документы (векселя).

Особое значение в данном условии имеют, во-первых, сроки отгрузки из пункта отправления или сроки доставки в пункт назначения (в зависимости от базисного условия, выбранного сторонами для данной сделки) и, во-вторых, наименование пункта отправления или пункта назначения.

Если в момент подписания контракта невозможно указать пункт отправления или пункт назначения, то в контракте должна быть зафиксирована оговорка об уточнении места в процессе исполнения контракта. Если в контракт включено условие «Сдача-приемка товара», то в статье «Транспортные условия» оговаривается порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.

Условия страхования

При осуществлении внешнеэкономических сделок возникают дополнительные риски. Их снижение - важнейшая задача условий контракта, которая решается страхованием.

Страхование предусматривается в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс-90». Страхование проходит и по другим условиям контракта, например, ценовая оговорка в условии «цена», валютная оговорка в условии платежа, в транспортных условиях.

В самостоятельной статье «Страхование» определяются:

- ◆ предмет страхования;
- ◆ кто страхует;
- ◆ перечень рисков;
- ◆ за чей счет осуществляется страхование;
- ◆ в чью пользу страхование;
- ◆ ответственность.

Страхование внешнеэкономической деятельности связано с решением проблемы защиты валютных интересов государства, поэтому вырабатываются единые правила, принимаются законы.

До 1987 г. в СССР на внешний рынок выходили только специализированные внешнеторговые объединения, и страхование осуществлялось практически автоматически «Ингосстрахом», который был монополистом в страховании экспортно-импортных сделок. В настоящее время в соответствии с Законом «О внесении изменений и дополнений в закон РФ “Об организации страхового дела в РФ”» иностранные компании, участвующие в капиталах российских страховщиков (их примерно 50), получают равные права с российскими партнерами и могут предоставлять все страховые услуги.

В дополнение к статье контракта заключается **договор страхования** - самостоятельный отдельный договор, посредством которого осуществляется правовое обеспечение интересов продавца и покупателя. Документом, выдаваемым страховщиком в удостоверение договора страхования и содержащим его условия, является страховой полис, который содержит условия страхования и различные оговорки. Таким образом, экспортер обязан предоставлять покупателю страховые полисы или сертификаты, которые входят в платежные документы.

Пример условия страхования в контракте купли-продажи оборудования:

«Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования.»

Расходы по страхованию от завода Продавца до момента поставки товара в размере 0,075 % от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недопоставку целых мест, и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения».

Обстоятельства непреодолимой силы

Обычным условием любого внешнеторгового контракта является форс-мажор. Под **форс-мажором** понимаются обстоятельства непреодолимой силы, т.е. независимые от воли любой из сторон контракта. К обстоятельствам непреодолимой силы не относятся ошибки, просчеты, результаты непрофессиональной деятельности и т.п.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам, которые освобождают стороны от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств в контракте, относят:

- ♦ неподвластные воле человека явления природы (наводнения, но не ежегодные разливы рек, которые можно предвидеть; землетрясения и т.д.);

- ♦ явления общественного характера (политического, социального, национального), например, забастовки, войны, национальные конфликты, эмбарго, ухудшение таможенных процедур;
- ♦ события, связанные с производственной деятельностью людей, например, аварии на ядерных установках.

Представляет интерес трактовка обстоятельств непреодолимой силы Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. В разд. IV «Освобождение от ответственности» в ст. 79 записано следующее:

«1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- а) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта или
- б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3. Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4. Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна известить другую сторону о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было».

В данном условии контракта отражаются:

- сам принцип освобождения от ответственности;
- перечисление всех тех обстоятельств, которые стороны посчитают форс-мажорными;
- установление причинно-следственной связи между форс-мажорными обстоятельствами и невыполнением обязательств;
- указание нейтральной организации, которая должна определить форс-мажорные обстоятельства;
- установление обязанности уведомления о наступлении форс-мажорного обстоятельства;
- уведомление о том, когда прекратились форс-мажорные обстоятельства;
- установление срока, в течение которого договор остается в силе.

Приведем пример содержания этой статьи:

«1. Стороны освобождаются от ответственности за ненадлежащее исполнение, частичное или полное неисполнение принятых на себя обязательств, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийных бедствий, правительственных актов, межгосударственных согла-

шений. При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно степени действий таких обязательств и их последствий.

2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения контракта, обязана немедленно, однако не позднее 5 дней с момента наступления и прекращения обстоятельств, в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлениях, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой или иными компетентными органами или другими организациями соответствующей страны, неуведомление или несвоевременное уведомление лишает стороны права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающие от ответственности за неисполнение обязательств.

3. В случае, если форс-мажорные обстоятельства делятся более одного месяца, каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств, причем ни одна из сторон не может требовать возмещения возможных убытков».

Надо отметить, что срок, в течение которого договор остается в силе, определяется с учетом исполнения контракта, характера товара (в соответствии с мировой практикой на скоропортящиеся товары не более 15-30 дней, на оборудование 3-6 месяцев), торговых обычаев, способов продажи.

В связи с этим форс-мажорные обстоятельства делятся на две категории:

- ◆ длительные (войны, блокады, валютные ограничения и т.д.);
- ◆ кратковременные (пожар, наводнение и т.д.).

Арбитраж

В соответствии со ст. 162, п. 3 ГК РФ контракт должен быть заключен в письменной форме. Контракт отражает волю сторон, но он не должен противоречить нормам национального права сторон контракта. Средствами обеспечения обязательств сторонами контракта являются условия: «Санкции» и «Арбитраж». Эти два условия, так же как и другие юридические условия контракта, которые были рассмотрены ранее, разрабатываются юридической службой предприятия совместно с отделом ВЭД.

Содержание статьи «Санкции» определяет вид, способ и размер ответственности одной стороны при невыполнении ею своих обязательств перед другой стороной (это в основном штрафы и неустойка).

С помощью штрафных санкций покупатель или продавец стремится повысить ответственность другой стороны за исполнение своих обязательств и компенсировать свои возможные потери. Обычно стороны заранее согласовывают в оговорке о штрафах и неустойках конкретную сумму или процент от суммы контракта за каждый день просрочки платежа или поставки.

Пример содержания условия «Санкции»:

«В случае, если поставка товара будет производиться с нарушением сроков, установленных в настоящем контракте согласно Приложению №..., являющемуся неотъемлемой частью контракта, Продавец уплачивает Покупателю»

лю штраф, исчисленный из расчета ___% от стоимости недопоставленного в срок товара за каждый день просрочки.

Если нарушение срока поставки превышает 30 дней, начисление штрафов прекращается, и Продавец уплачивает Покупателю сверх суммы начисленного штрафа неустойку в размере ___% стоимости недопоставленного в срок товара.

Уплата штрафа и неустойки не освобождает Продавца от обязанности исполнения настоящего контракта.

Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном порядке».

Аналогично устанавливаются штрафы в случае нарушения зафиксированных в контракте требований к маркировке.

Например, «за неправильную маркировку грузовых мест, несоответствующую условиям настоящего контракта Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере ___% от стоимости товара, находящегося в грузовых местах с неправильной маркировкой. Уплата штрафа за нарушение условий настоящего контракта по маркировке грузовых мест не освобождает Продавца от возмещения ущерба, нанесенного Покупателю из-за несоблюдения Продавцом указанного условия контракта».

Еще более жесткими могут быть санкции за поставку товара в нарушенной упаковке. Помимо штрафа может быть оговорено право покупателя вернуть продавцу товар в нарушенной упаковке даже без проверки его качества (например, телевизоры и т.п.).

Стороны, заключившие внешнеэкономическую сделку, не всегда ее исполняют или иногда исполняют ненадлежащим образом. У потерпевшей стороны возникают убытки, и зачастую урегулировать возникший спор мирным путем сторонам не удастся. Остается единственный способ - принять меры принудительного воздействия по отношению к нарушителю контракта для возмещения причиненных им убытков.

Есть два способа принудительного взыскания убытков: обращение в государственные суды и использование арбитража (третейского разбирательства). Эти способы регламентируются во всех государствах соответствующим законодательством и международными договорами.

Обращение в государственные суды имеет место в тех случаях, когда стороны не предусмотрели в своих контрактах или в отдельном соглашении по каким-либо причинам так называемые арбитражные оговорки, т.е. условия о рассмотрении возникающих споров арбитражным (третейским) судом.

В международной практике известны два вида третейских судов: так называемые изолированные и постоянно действующие. *Изолированный третейский суд* создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он получил также название третейского суда *ad hoc* (буквально - «для этого», т.е. для рассмотрения данного дела).

В отличие от третейских судов *ad hoc* постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных и торговых палатах.

Характерным для постоянно действующих арбитражей является то, что каждый из них имеет положение (или устав), свои правила производства дел, список арбитров, из которых стороны выбирают арбитров.

В арбитражной оговорке (арбитражном соглашении) может быть указан арбитражный орган любого государства. Наиболее часто в качестве этих органов называются арбитраж при Торговой палате г. Стокгольма, Арбитражный суд при Международной торговой палате (г. Париж), Лондонский международный третейский суд.

В России действует Закон «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г. № 5338-1. Этот закон соответствует типовому закону, разработанному Комиссией ООН по праву международной торговли «ЮНСИТРАЛ». В России также созданы постоянно действующие третейские суды, например, при Московской торгово-промышленной палате, могут создаваться арбитражи *ad hoc* для рассмотрения данного конкретного спора. Этот вид арбитража действует в соответствии с Арбитражным регламентом «ЮНСИТРАЛ».

В соответствии со ст. 35 Закона «О международном коммерческом арбитраже» арбитражное решение независимо от того, в какой стране оно было вынесено, признается обязательным в России. Если сторона не выполняет арбитражного решения, то для приведения решения в исполнение необходимо представить в компетентный суд письменное ходатайство.

Решения российских арбитражных органов подлежат исполнению на территории иностранных государств в силу двусторонних соглашений (договоров), заключенных Россией с такими государствами на основании Нью-Йоркской конвенции 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений на территории их участников (Россия является участником этой конвенции).

Некоторые третейские суды рекомендуют для включения в договор (контракт) следующие тексты типовых арбитражных оговорок. Приведем формулировки в соответствии с рекомендациями Арбитражного регламента «ЮНСИТРАЛ» и Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты.

Рассмотрим примерное содержание условия «Арбитраж»:

«Стороны должны предпринять предупредительные меры по решению всех спорных вопросов, предусмотренных настоящим договором или в связи с ним, путем переговоров. Неурегулированные споры будут передаваться в Арбитражный суд. Все спорные вопросы, предусмотренные настоящим договором или в связи с ним, будут рассмотрены в соответствии с законодательством Арбитражного суда Международной торговой палаты по правилам регламента указанного суда.»

Местом проведения Арбитражного суда будет г. Цюрих, Швейцария. Решение такого Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для Сторон».

Вопросы для контроля знаний:

1. Дайте определение внешнеторговому контракту.
2. Какие нормативные акты регламентируют отношения внешнеторговой сделки?
3. Из каких разделов состоит международный контракт купли-продажи товара?

4. Из каких методологических принципов следует прежде всего исходить при составлении контрактов?
5. Перечислите юридические условия контакта и дайте им характеристику.
6. Перечислите коммерческие условия контракта и дайте им характеристику.
7. Дайте краткую характеристику основных разделов международного контракта купли-продажи товара (услуг).
8. Что вкладывается в понятие валютно-финансовые условия контракта?
9. Дайте характеристику условию внешнеторгового контракта «Цена контракта».
10. Дайте характеристику условиям: «Срок поставки», «Маркировка товара».

Ниже приведен пример оформления внешнеторгового контракта.

ПРИЛОЖЕНИЯ
КОНТРАКТ № 2-1/93
Москва

19 августа 2005 г.

АО ЗТ «Олимпия», действующее на основании Устава, в лице генерального директора Крылова О.В., именуемое в дальнейшем ПРОДАВЕЦ, с одной стороны, и Ассоциация «Малпромак», действующее на основании Устава, в лице президента Тархова В.Д., именуемая в дальнейшем ПОКУПАТЕЛЬ, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СИФ, порт Ярославль, сахар на сумму 1 миллиард 525 миллионов рублей РФ, в количестве, ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в Приложении № 1, являющимся неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена и общая сумма контракта

Цены на товары устанавливаются в российских рублях и понимаются СИФ, порт Ярославль, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

Общая сумма настоящего контракта составляет один миллиард пятьсот двадцать пять миллионов рублей.

3. Сроки поставки

Поставка товаров по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, указанные в Приложении № 1 к данному контракту.

4. Качество товара

Качество поставляемых изделий должно соответствовать техническим условиям, указанным в Приложении № 1.

5. Упаковка и маркировка

ТАРА и внутренняя упаковка должны обеспечивать полную сохранность и предохранять товар от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта, с учетом перевалок.

На каждом месте должна быть нанесена несмываемой краской маркировка, содержащая следующие данные:

Место № _____

Контракт № _____

ГРУЗОТПРАВИТЕЛЬ _____

ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ _____

Вес брутто _____

Вес нетто _____

6. Сдача и приемка товаров

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

по качеству - согласно качеству, указанному в сертификате о качестве, выданном Продавцом;

по количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в коносаменте.

7. Платеж

Расчеты за поставленный товар производятся в рублях РФ на условиях частичной предоплаты - 75 %. Остальные условия оплаты должны быть указаны в отдельном Приложении к настоящему контракту.

8. Рекламации

РЕКЛАМАЦИИ в отношении количества в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение 60 дней, а в отношении КАЧЕСТВА - в течение 10 дней с момента поступления товара в порт назначения. Содержание и обоснование рекламации должны быть подтверждены либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием незаинтересованной компетентной организации.

Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение 10 дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.

Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить забракованный товар товаром хорошего качества.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

9. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению, с исключением обращения сторон в общие суды, в АРБИТРАЖНОМ СУДЕ при Торгово-промышленной ПАЛАТЕ в Москве, в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

10. Форс-мажор

При наступлении обстоятельств невозможности или частичного исполнения любой из сторон ОБЯЗАТЕЛЬСТВ по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта или импорта или других, не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более__ месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных УБЫТКОВ.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно ТОРГОВОЙ ПАЛАТОЙ страны Продавца или Покупателя.

11. Другие условия

Все сборы (включая портовые и доковые), НАЛОГИ и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежат на обязанности Продавца.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Приложение № 1 к контракту № 2-1/93 от 19.08.2005 г.

1. Наименование товара - сахар категории «А».
2. Количество - пять тысяч тонн.
3. Стоимость - 305 000 рублей за одну тонну.
4. Общая стоимость - один миллиард пятьсот двадцать пять миллионов рублей.
5. Срок поставки - 60 дней с момента подписания контракта.
6. Качество товара - сахар категории «А». Поляризация, мин. % - 99,8. Загрязненность, макс. % - 0,04. Влажность, макс. % - 0,04. Растворимость, % - 100,0. Цвет - кристальный белый.
7. Упаковка - 50- и килограммовые 2-слойные мешки, внутренний слой - лен, внешний - джут.
8. Условия поставки - СИФ, порт Ярославль.

Настоящее Приложение составлено в двух экземплярах и является неотъемлемой частью контракта № 2-1/93 от 19.08.2003 г.

Настоящее Приложение не подлежит изменению без письменного согласия обеих договаривающихся сторон.

АО ЗТ «Олимпия»

Ассоциация «Малпромак»

Задание. Рассмотрите и уясните требования к составлению контракта, представленного выше. Используя образец, составьте внешнеторговый контракт:

- на поставку зерен кофе;
- на поставку линии по производству мороженого;
- на поставку мяса в блоках.

Практическое занятие № 4

ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗИСНЫХ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Цель: рассмотрение «базисных условий поставки товаров» - основных условий, определяющих обязанности продавца и покупателя по доставке товара и его страхованию при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.

Базисные условия поставки - это специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара, а также устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Расходы, которые несет продавец по доставке товара, включаются в цену товара. Условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены, который влияет на ее уровень.

Базисные условия поставки были разработаны еще в 1936 г. Международной торговой палатой и опубликованы как Международные правила толкования торговых терминов - «Инкотермс-1936». Дополнения и изменения в «Инкотермс» были внесены в 1953, 1967, 1976, 1980 и 1990 гг.

В настоящее время действует «Инкотермс-90». Необходимо отметить, что в современной редакции «Инкотермс» учтены, во-первых, возможности использования средств компьютерной связи при представлении сторонами различных документов, во-вторых, новые способы транспортировки.

Все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы «Е» - E terms - EXW); согласно терминам второй группы, продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы «F» - FCA, FAS и FOB); согласно терминам третьей группы «С», продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины группы «С» - CFR, CIF и CIP); термины четвертой группы «D», согласно которым продавец несет расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).

Выбор сторонами базисных условий в контракте зависит от способа перевозки (наземный, водный или воздушный).

Общее правило таково, что таможенная очистка организуется стороной, имеющей статус постоянного местопребывания в стране, осуществляющей таможенную очистку, или кем-то, кто выступает здесь от ее имени. Экспортер обычно очищает от пошлины вывозимые товары, а импортер должен очищать от пошлины ввозимые товары. Однако по некоторым условиям торговых операций подразумевается, что в стране продавца взять на себя очистку товара на экспорт должен покупатель (EXW - франко-завод, FAS - фас), а по другим условиям продавец может взять на себя очистку товара, ввозимого в страну покупателя (DEQ -

«поставка с пристани...» и DDP - «поставка с оплатой пошлины»). В этих случаях и продавец, и покупатель должны принимать на себя любой риск запрета на экспорт или импорт товара. Кроме того, они должны быть уверены, что очистка товара от пошлины, осуществленная стороной или же от ее имени, которая не имеет статуса постоянного местопребывания в соответствующей стране, признается органами власти этой страны действительной. Особые проблемы возникают, когда продавец берет на себя поставку товара в какой-либо пункт в стране покупателя, но доставить его не может до тех пор, пока ввозимые товары не пройдут очистку от пошлины, и ситуация осложняется тем, что покупатель не может выполнить свои обязательства по очистке товара от пошлины на импорт.

Риск гибели или повреждения товара, как и обязательство нести расходы, связанные с товаром, передается от продавца к покупателю, когда продавец выполнит свое обязательство по поставке товара.

Общее правило «Инкотермс-90» заключается в том, что распределение расходов происходит в пункте передачи товаров.

Итак, базисные условия контракта определяют, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Эти условия называются базисными, поскольку устанавливают базис цены в зависимости от того, какие расходы по доставке включаются в цену. Базисные условия определяют основные обязанности продавца и покупателя.

Основные обязанности продавца:

- ◆ поставить товар в оговоренный пункт;
- ◆ уведомить покупателя об отгрузке товара;
- ◆ обеспечить упаковку товара;
- ◆ оплатить таможенные пошлины и налоги по экспорту;
- ◆ обеспечить на свой страх и риск получение экспортной лицензии или разрешения на вывоз товара, если таковые требуются;
- ◆ нести риск и расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, установленном базисными условиями, и в срок, обусловленный в контракте.

Основные обязанности покупателя:

- ◆ оплатить таможенные пошлины и налоги по импорту;
- ◆ принять товар, предоставленный в его распоряжение, в месте и в срок, обозначенные в договоре или документе на товар, и уплатить цену товара в соответствии с контрактом;
- ◆ нести все расходы и риски, которым может подвергаться товар, с даты истечения срока поставки;
- ◆ обеспечить на свой страх и риск получение импортной лицензии или разрешения на ввоз товара, если это необходимо.

Тринадцать терминов «Инкотермс-90» расположены по принципу увеличения обязанностей продавца: от условия EXW, по которому обязанности продавца минимальны (они состоят только в предоставлении товара покупателю на территории своего предприятия), до DDP, по которому продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар предоставлен в названном месте в стране-импортере. В последнем случае продавец несет все риски и расходы по доставке товара, включая таможенную очистку, пошлины, налоги и

другие официальные сборы, т.е. по данному условию продавец несет максимальные обязанности (табл. 5).

Вопросы для контроля знаний:

1. Что вкладывается в понятие «базисные условия поставки товара»?
2. Что вы понимаете под термином «фрахт», «лихтер», «коносамент», «страховой полис»?
3. На какие группы распределены базисные условия поставки товаров?
4. Поясните особенности четырех групп терминов «Инкотермс-90» базисных условий поставки товаров (услуг).

Задание. Используя таблицу 5 и рис. 4, определите:

- соответствие представленных рисунков (рис. 5) базисным условиям поставки;

- какие базисные условия поставки товара не представлены на рисунках (рис. 5), и зарисуйте их в тетради.

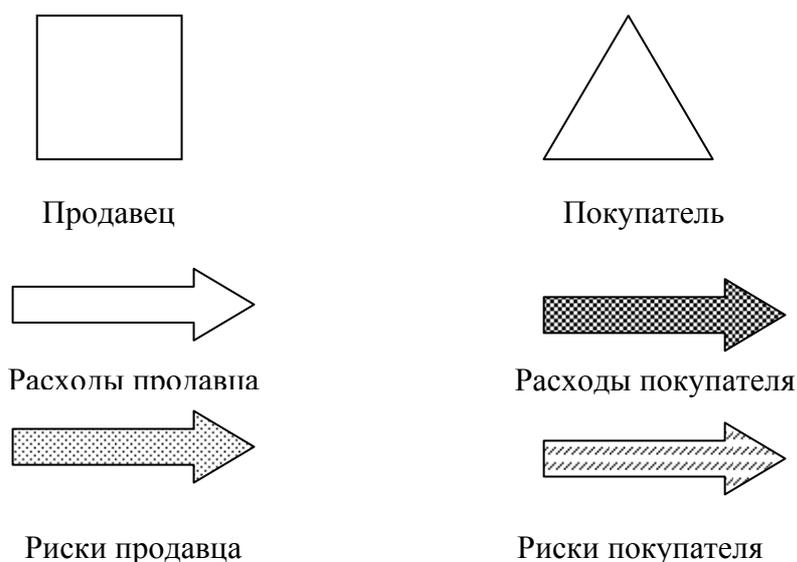


Рис. 4. Условные обозначения

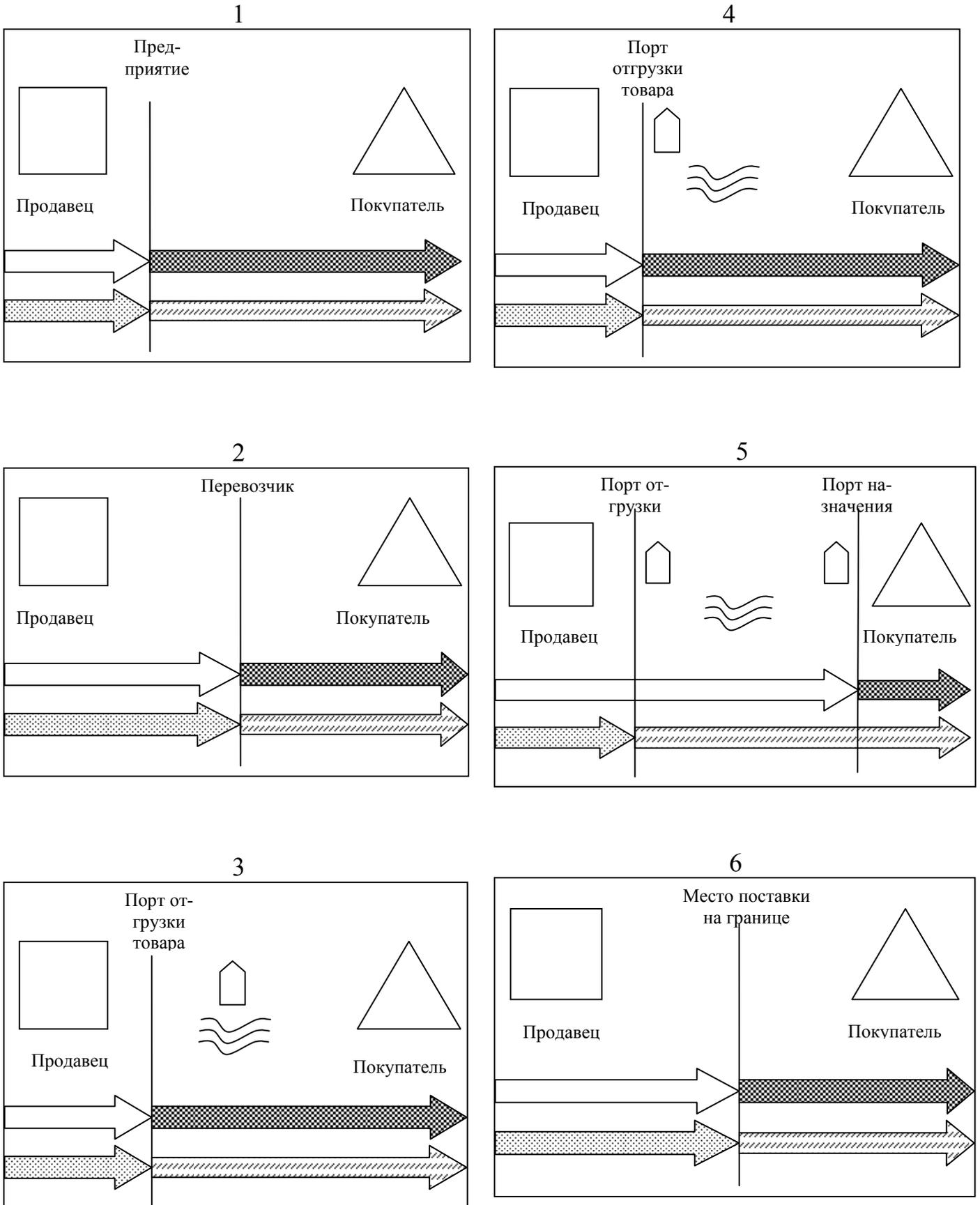


Рис. 5. Графические изображения базисных условий поставки товара

Распределение видов затрат между продавцом
товара по договору купли-продажи

Группы	Обозначение термина	Прочтение	Значение (базисное условие)	Аббревиатура на русском языке	Краткая характеристика терминов группы
	1	2	3	4	5
1. Все расходы на покупателя	EXW	ex Works	Франко-предприятие	ФРЗ	Продавец передает покупателю товар непосредственно у себя
2. Основная перевозка продавцом не оплачена	FAS	Free Alongside Ship	Свободно вдоль судна	ФАС	Продавец должен доставить груз перевозчику, выбранному покупателем
	FOB	Free On Board	Свободно на борту	ФОБ	
	FCA	Free Carrier	Франко-перевозчик	ФРП	
3. Основная перевозка оплачена продавцом	CIF	Cost Insurance Freight	Цена страхования и фрахт	СИФ	Продавец отвечает за перевозку груза, но не за его утрату, повреждение или дополнительные расходы, возникшие после отправки
	CPT	Carriage Paid To	Перевозка оплачена до	ПРО	
	CFR	Cost & Freight	Цена и фрахт	КАФ	
	CIP	Carriage & Insurance Paid to	Перевозка и страхование оплачены до	ПСО	
4. Расходы по перевозке оплачены продавцом до пункта назначения	DES	Delivered Ex Ship	Поставлено с корабля	ППС	Продавец обязан нести все расходы и все виды риска, возникающие по пути следования груза вплоть до его доставки в страну назначения
	DEQ	Delivered Ex Quay	Поставлено на причал	ПСП	
	DDP	Delivery Duty Paid	Поставлено с оплачиваемой пошлиной	ФОП	
	DAF	Delivered At Frontier	Поставлено на границу	ФРГ	
	DDU	Delivery Duty Unpaid	Поставлено с неоплачиваемой пошлиной	ФНО	

и покупателем по базисным условиям поставки
(в соответствии с «Инкотермс-90»)

Упаковка	Погрузка на транспортное средство	Доставка основного перевозчика	Экспортные формальности	Страхование основной перевозки	Погрузка на основной транспорт	Оплата основного транспорта	Выгрузка	Импортные формальности	Доставка от основного транспорта	Выгрузка на складе предприятия
6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК/ ПОК	ПР/ ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР/ ПОК	ПР	ПР/ ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР	ПР

Примечание.

ПР - расходы оплачивает продавец;

ПОК - расходы оплачивает покупатель;

1-я группа - отправление; 2-я группа - основной фрахт не уплачен;

3-я группа - основной фрахт оплачен; 4-я группа - прибытие.

Практическое занятие № 5

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ВАЛЮТОЙ. РАСЧЕТ КУРСА ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ

Цель: овладение знаниями в области международных расчетов, международной торговли валютой; рассмотрение примеров расчета курса иностранных валют.

Валютная политика

Валютная политика - это совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными организациями, центральным банковским и финансовыми учреждениями России, а также международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений. Валютная политика является составной частью экономической политики в целом и внешнеэкономической в частности.

Валютная политика делится на текущую и долговременную.

Практической задачей текущей валютной политики является обеспечение нормального функционирования международного и национальных механизмов мировой валютной системы, поддержание платежных балансов. В рамках текущей валютной политики осуществляется оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры, в том числе дисконтной и дивизной политики в части валютных ограничений, валютного субсидирования и диверсификации валютных резервов.

Валютная дисконтная политика - это система экономических, правовых и организационных мер по использованию учетной ставки процентов для регулирования движения инвестиций и балансирования платежных обязательств, ориентированной корректировки валютного курса.

Валютная дивизная политика - это целевые операции по купле и продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения.

Валютные ограничения - это система экономических правовых и организационных мер, регламентирующих операции с национальной и иностранной валютой, золотом и т.д. Они включают меры по целевому регулированию платежей и переводов за границу, в том числе частичное или полное запрещение свободной купли и продажи иностранной валюты. Основной причиной валютных ограничений является нехватка валюты, давление внешней задолженности, расстройство платежных балансов.

Долговременная валютная политика охватывает продолжительный период времени и предлагает долгосрочные меры структурного характера по последовательному изменению валютного механизма. Основными ее методами являются межгосударственные переговоры и соглашения, прежде всего в рамках международного валютного фонда и на региональном уровне, а также валютные

реформы. Долговременная валютная политика предполагает меры по изменению таких ключевых элементов валютной системы, как:

- порядок международных расчетов;
- режим валютных курсов, паритетов;
- использование золота и резервных валют;
- международные платежные средства;
- функциональные задачи международных платежных и региональных валютно-кредитных и банковских организаций.

Валютная система

Валютная система (ВС) - это совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на основе развития мирового рынка и закрепления в международных договорных и государственно-правовых нормах. Различают следующие валютные системы:

1. Мировые, международные валютные системы обслуживают взаимный обмен результатами деятельности национальных экономик.

Их базой является:

- международное разделение труда;
- товарное производство;
- внешняя торговля между странами.

Основными составными элементами валютной системы являются:

- определенный набор международных платежных средств (национальная, иностранная и коллективная международная валюта);
- режим обмена валют, включая валютные курсы, условия конвертируемости.

2. Национальная валютная система - это совокупность экономических денежно-кредитных отношений, предполагающих функционирующие валюты для обеспечения внешнеэкономических связей страны. Она включает ряд основных элементов национальной валюты, определенный объем и состав валютных резервов.

Ее основные элементы:

- определенный набор международных платежных средств;
- режим обмена валюты;
- условия конвертируемости.

3. Европейская валютная система (с марта 1979 г.) - это организационно-экономическая форма отношений ряда стран ЕС (Италия, Испания, Франция, Германия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Ирландия), направленная на стимулирование интеграционных процессов.

4. Бреттон-Вудская валютная система - это система золотодолларового стандарта, сочетающая стихийный характер международных расчетов с усилением государственно-монополистического регулирования. Возникла эта валютная система в 1944 г. в США в Бреттон-Вудсе.

Основные ее принципы:

- сохранение функций мировых денег в качестве международных денежных единиц, прежде всего за долларом США, а также за английским фунтом стерлингов;

- обязательность обмена резервных валют на золото иностранными правительственными учреждениями и центральным банком по курсу 35 долларов за тройскую унцию - 31,1 г золота;
- допустимое отклонение рыночных валютных курсов не более 1 %, т.е. жесткая привязка валют к доллару.

В условиях роста экономической неустойчивости, усиленная экономическими позициями других стран и группировок Бреттон-Вудская система была нарушена, стала одним из факторов роста нестабильности, обострения противоречий с развивающимися странами.

Прекращение обмена долларов на золото, отмена официальной цены золота в долларах и введение плавающих валютных курсов в 1991-1973 гг. означали формальный и практический отход от принципов Бреттон-Вудской ВС.

Ямайская валютная система - это мировая валютная система, связанная с решением совещания стран-членов Мирового Валютного Фонда в г. Кингстоне (Ямайка, 1967 г.). Она совершила отказ от ряда основных принципов Бреттон-Вудса, предусматривающий полную **демонетизацию** золота (демонетизация - это утрата благородными металлами - серебром и золотом - денежных функций).

Ямайская валютная система предполагает:

- отмену официальной цены на золото и золотых паритетов;
- прекращение размена долларов на золото для центральных банков и правительственных органов;
- разрешение продажи и покупки золота по рыночным ценам;
- право выбора странами любого режима валютного курса;
- признание системы плавающих курсов взамен их жесткой фиксации;
- наделение МВФ полномочиями по наблюдению за валютной политикой стран-членов.

Международные валютные организации

Большую роль во внешнеэкономических связях по линии валютных отношений играют международные организации, такие как:

- Международный валютный фонд (МВФ) (англ. International Monetary Fund);
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР) (англ. International Bank for Reconstruction and Development).

Международный валютный фонд (МВФ) - это организация, созданная для содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, многосторонней системы платежа и устранения валютных ограничений, а также для представления кредитных ресурсов своим членам при валютных затруднениях, связанных с неуравновешенностью платежных балансов.

Регулирование валютных курсов и поддержание валютных паритетов - одна из основных задач фонда.

Как специализированный орган ООН, МВФ был создан в 1944 г. на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе, а приступил к деятельности с марта 1947 г.

Капитал фонда образуется из взносов стран-членов в соответствии с устанавливаемой для каждой страны квотой, которая определяется экономическим потенциалом страны и ее ролью в мировой экономике и международной торговле.

В 1947 г. в МВФ входило 49 стран с общей суммой квот 7,7 млрд. долларов, в 1989 г. число членов возросло до 152. Россия является членом МВФ. Руководящий орган МВФ - совет управляющих и директорат. Директорат - исполнительный орган, регулирует повседневную деятельность и состоит из 22-х директоров.

Кредит фонда в виде продажи национальной валюты заемной страны погашается выкупом национальной валюты на иностранную.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - это межправительственная финансовая организация, основной задачей которой является:

- стимулирование экономического развития стран-членов МБРР;
- содействие развитию международной торговли;
- поддержка платежных балансов.

МБРР формально является специализированным финансовым учреждением ООН, однако согласно Уставу банка и соглашению, заключенному между ООН и МБРР, полностью независим в своих действиях от ее решений. Основной деятельностью МБРР является представление долгосрочных займов под достаточно высокий процент.

Большая часть его кредитов представляется на условиях частных коммерческих займов при наличии гарантий их правительств. Большинство кредитов выдается на срок около 20-ти лет по ставке в размере 10 % под контролем развитых государств.

МБРР был создан в 1945 г. на основе Бреттон-Вудских соглашений. Членами банка могут быть только страны, вступившие в Международный валютный фонд. Высшим органом МБРР является Совет управляющих, исполнительным - Директорат, во главе которого стоит президент, руководящий выработкой основных направлений МБРР деятельности.

При МБРР создано два филиала:

- Международная ассоциация развития (МАР);
- Международная финансовая корпорация (МФК).

Международная ассоциация развития была образована в 1960 г. по решению МБРР специально для предоставления развивающимся странам займов и кредитов на льготных условиях. На получение кредита имеют право только страны, являющиеся членами МБРР.

МАР имеет свой устав и финансовую базу, но фактически она полностью управляется МБРР, связана с ним единым руководством.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана как филиал банка в 1956 г., она является специализированным учреждением ООН и организационно сходна с МАР и МБРР.

Система международных расчетов

Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникаю-

щим на основе осуществления внешнеэкономической деятельности между государствами, организациями и гражданами, находящимися на территории разных стран. Основными посредниками в международных расчетах выступают банки, которые обеспечивают межстрановое движение денежных средств своих клиентов-участников ВЭД на основе корреспондентских счетов. Подавляющая часть международных платежей осуществляется в порядке безналичных расчетов.

На состояние международных расчетов оказывают комплексное влияние следующие факторы:

- 1) положение на товарных и денежных рынках;
- 2) степень использования и эффективность государственных мер регулирования межстрановых потоков товаров, услуг и капиталов;
- 3) различия в темпах инфляции в отдельных странах;
- 4) состояние платежей балансов;
- 5) условия внешнеторговых контрактов;
- 6) международные правила и обычаи;
- 7) особенности банковской практики;
- 8) валютное законодательство.

Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки. Они вступают в определенные отношения, связанные с движением товарораспорядительных документов и операционным оформлением платежей.

Правовой основой расчетных отношений являются международные договоры (платежные соглашения и международные конвенции, а также торговые, кредитные и другие договоры) и нормы внутреннего национального законодательства.

Валюта. Конвертируемость валюты

Валюта (в переводе с итал. *valuta* означает буквально «цена», «стоимость») - это денежная единица страны (например, рубль, доллар США, английский фунт стерлинга, австрийский шиллинг и т.д.). В более узком смысле валюта - это денежные знаки иностранных государств.

Как правило, государство накладывает определенные ограничения на ввоз, вывоз, перевод и пересылку национальной и иностранной валюты из-за границы и за границу. Эти меры называют валютными ограничениями. Им, как правило, подвергаются не только наличные денежные знаки и монеты, но и другие валютные ценности.

В зависимости от режима конверсии валюты подразделяются на три группы валют: полностью обратимые, или свободно конвертируемые, частично обратимые и необратимые, или неконвертируемые, замкнутые.

Первая группа - свободно конвертируемая валюта (СКВ).

Эта валюта свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты. СКВ обладает полной внешней и внутренней обратимостью, т.е. одинаковыми режимами обмена. К числу СКВ относится валюта той страны, законами которой отменены и не предусматриваются какие-либо ограничения по любым видам операций с ней.

Валютами СКВ признаны: доллар США, английский фунт стерлинга, японская йена, французский франк, канадский доллар и некоторые другие.

Вторая группа - частично конвертируемая валюта (ЧКВ) (промежуточная группа). Это национальная валюта стран, которые применяют валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам валютных операций. ЧКВ обменивается только на некоторые виды иностранной валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

Третья группа - замкнутая (неконвертируемая) валюта. Это национальная валюта, которая функционирует только в пределах страны и не обменивается на иностранные валюты (запрет как для юридических, так и для физических лиц). К замкнутым валютам относят валюты тех стран, которые применяют различные ограничения и запреты по ввозу и вывозу, покупке и продаже.

В международной практике различают валюты с внешней и внутренней обратимостью. Под внешней обратимостью понимают обратимость для нерезидентов, т.е. иностранных юридических и физических лиц. Внешняя обратимость предполагает возможность свободного перевода и конверсии средств в данной валюте на счета иностранцев. Внутренняя обратимость предусматривает возможность для граждан и организаций данной страны, т.е. для резидентов, осуществлять платежи за границу и покупку иностранной валюты без каких-либо ограничений.

Валютный курс. Котировка валюты

Валютный курс представляет собой соотношение между денежными единицами разных стран, пропорцию обмена одной валюты на другую.

Различают следующие курсы валют:

1. Валютный курс национальной и международной валюты - это цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в единицах валюты другой страны. Он весьма подвижен и подвергается большим изменениям, чем золотой или валютный паритет¹. На валютный курс кроме экономических (уровень инфляции, соотношение спроса и предложения каждой валюты) влияют политические и военные факторы.

В свою очередь валютный курс оказывает воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны, на экспортную конкурентную способность товаров страны на мировом рынке.

2. Колеблющийся курс - это свободно изменяющийся курс под воздействием спроса и предложения валютных курсов, основанный на использовании рыночного механизма.

3. Плавающий курс - это разновидность колеблющегося курса, предполагающая использование рыночного механизма валютного регулирования. Плавающий курс - один из основных принципов Ямайской валютной системы, предусматривающий известную свободу выбора отдельными странами режима валютного курса, предполагающего увязку изменений последнего с динамикой курсов отдельных валют других стран или набора валют - валютной корзины.

¹ Валютный паритет (англ. currency parity) - законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами, являющееся основой валютного курса.

Члены ЕС (1972 г.) и страны, входящие в Европейскую валютную систему (1979 г.), в рамках режима плавающего курса ввели в практику согласование относительных пределов взаимных колебаний валютных курсов.

4. Фиксированный валютный курс - это официально установленное соотношение между национальными валютами, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. Он предполагает закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте или в долларах США. Применение его связано с деятельностью международных финансовых институтов, в частности, с Международным валютным фондом, в рамках которого предусматривалось согласование странами-членами валютных паритетов.

Валютный курс рубля России устанавливается к свободно конвертируемым валютам.

Курсы иностранных валют по отношению к рублю устанавливаются ежедневно на Московской Межбанковской Валютной бирже (ММВБ).

В межбанковской практике применяется прямая и обратная котировка, причем в торговле валютой на межбанковском рынке или на валютной бирже котировка дается с точностью (за исключением отдельных валют) до четырех знаков после запятой.

При прямой котировке определенная сумма иностранной валюты, как правило, 100 единиц, служит основанием для величины соответствующей суммы национальной валюты. Например, курс 72,5505 швейцарских франков за голландский гульден означает, что за 100 голландских гульденов дают 72,5505 швейцарских франков.

При режиме обратной (косвенной) котировки основной служит твердая сумма национальной валюты. Косвенная котировка является величиной, обратной прямой котировке. Она характерна почти исключительно для Великобритании. Это объясняется тем, что прежде в денежно-кредитной сфере этой страны отсутствовала десятичная система, поэтому обратную котировку было легче использовать на практике. Косвенная котировка выглядит следующим образом: 1 фунт стерлинга за 1,5034 доллара США. Кроме того, во внутреннем обороте США также используется частично обратная котировка.

В банковской практике различают курс покупателя, по которому банк покупает валюту, и курс продавца, по которому банк продает валюту. Поэтому валюта приобретает следующий вид: 1,6655 - 1,6660 или 1,6655/60 немецкой марки за доллар США, где первое место - это курс покупателя, а второе число курса продавца.

Разница между курсами продавца и покупателя, именуемая маржой, используется для покрытия издержек банка и содержит обычно банковскую прибыль.

Средний курс представляет собой арифметическую среднюю курсов продавца и покупателя. Такого курса в действительности не существует, однако его величина ежедневно сообщается средствами массовой информации. Этот курс используется при экономических сопоставлениях за длительные промежутки времени.

Кросс-курсы представляют собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс.

С середины 50-х гг. курс национальных валют устанавливается, как правило, к доллару США. Это объясняется, в частности, тем, что более $\frac{1}{2}$ объема мировой торговли фактурируется в долларах. Курсы национальных валют рассчитываются исходя из курса доллара. Если, например, Швейцарский банк хочет получить курс швейцарского франка к шведской кроне, то он исходит из курсов обеих валют к доллару и затем выводит кросс-курс швейцарского франка к шведской кроне:

X швейцарских франков = 100 шведским кронам,

3,7946 шведской кроны = 1 доллар,

1 доллар = 1,9872 швейцарского франка, откуда 100 шведских крон = $100 \times 1,9872 / 3,7946 = 52,369$ швейцарских франка.

Перекрестный курс - это курс обмена двух валют без участия наиболее распространенных валют: доллара США, евро, японской иены.

Перекрестные курсы могут быть легко вычислены через курс доллара США для любой валюты, так как доллар США является не только основной резервной валютой, но и валютой сделки в большинстве валютных операций.

В случаях использования кросс-курса применяется правило:

Слева - основа квоты, справа - валюта квоты,
т.е. основа валюты / квота валюты.

Правила для расчета перекрестного курса:

1. Если доллар США является основой квоты для обеих валют, необходимо разделить один курс доллара на другой.

2. Если доллар США является основой квоты только для одной из валют, то необходимо перемножить курсы долларов США.

3. Если доллар США является валютой квоты для обеих валют, то необходимо поделить курсы США друг на друга.

Торговля валютой

Торговля валютой представляет собой покупку и продажу иностранной валюты за национальную или другие конвертируемые валюты. Она осуществляется между банками, если речь идет о сделке между различными странами, между банками и небанковскими институтами внутри страны, а также на валютных биржах.

Торговля валютой осуществляется коммерческими банками на комиссионных началах или за счет собственных средств. Валютная торговля осуществляется следующим образом:

- предоставлением иностранной валюты для осуществления платежного оборота в коммерческих и некоммерческих сферах, управлением ликвидностью в иностранной валюте;

- регулированием валютного курса и валютной сферы в целом с помощью валютных инвестиций;

- страхованием рисков изменения валютных курсов путем поддержания банками валютных позиций своих клиентов;

- извлечением прибыли участниками операций вследствие изменения курсов валют.

Валютный рынок - это система устойчивых экономических и организованных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

Валютный рынок - собирательное понятие, включающее значительное количество отдельных конкретных рынков, локализованных в определенных регионах, центрах международной торговли, и валютно-финансовых связей.

На валютном рынке осуществляется широкий круг операций по внешне-торговым расчетам, туризму, миграции капиталов, рабочей силы, предполагающих использование иностранной валюты покупателями, продавцами, посредническими и банковскими учреждениями и фирмами. Он охватывает также операции по страхованию валютных рисков, диверсификации валютных резервов и перемещении валютной ликвидности, различные меры валютного вмешательства.

В качестве главных субъектов валютного рынка выступают крупные транснациональные банки, имеющие разветвленную сеть филиалов и широко применяющие современные средства связи, компьютерную технику.

Роль тех или иных валют на валютном рынке определяется их местом в мирохозяйственных связях, в том числе и во внешнеэкономических связях.

Большая часть операций приходится на доллары США, английские фунты стерлингов, японские иены, а также евро. Территориально-валютные рынки обычно привязаны к крупным банковским и валютно-биржевым центрам: Лондону, Парижу, Токио, Франкфурту-на-Майне, Нью-Йорку, Сингапуру, Гонконгу т.д.

1. Рынок евровалют - международный рынок валют Западной Европы, где операции осуществляются в валютах этих стран, он является одним из секторов еврорынка, где производятся также масштабные кредитные операции и сделки с ценными бумагами.

В качестве субъектов рынков евровалют выступают многие крупные и средние банки стран Западной Европы и США и некоторые транснациональные корпорации этих регионов. Объективная причина возникновения и развития рынка евровалют - углубление интеграционных процессов в Западной Европе, усиление роли транснациональных корпораций, рост потребности в международных кредитных деньгах, а важная конкретная его предпосылка - введение взаимной обратимости валют.

2. Рынок евродепозитов - это устойчивые валютно-финансовые отношения по формированию вкладов в иностранной валюте в крупных коммерческих банках развитых стран за счет средств, обращающихся на рынке евровалют. Операции по депозитам в евровалютах не входят в юрисдикцию стран нахождения банков, что создает возможности более гибко регулировать ставки процентов по вкладам в интересах привлечения евровалютных ресурсов.

3. Рынок еврокредитов - это устойчивые кредитные связи по представлению международных займов в евровалюте крупными коммерческими банками развитых стран. В качестве заемщиков евровалют выступают крупные национальные монополии, нуждающиеся в кредитах для финансирования масштабных проектов и мероприятий в данной стране и за рубежом. Еврокредиты представляются на срок от 2-х до 10-ти лет с плавающими процентными ставками.

Рынок еврокредитов благоприятствует интеграционным процессам в ЕС, стимулирует развитие экспорта, способствует расширению иностранных инвестиций, являясь важным фактором формирования единого рынка.

В последние годы среднесрочные и долгосрочные займы за счет рынка еврокредитов были предоставлены и России.

4. Рынок еврооблигаций - это устойчивые отношения по долговым обязательствам при долгосрочных займах в евровалютах, оформляемые в виде облигаций заемщиков. В последних даются данные о сумме долга, условиях и сроках его погашения, порядке получения процентов в соответствии с купонами. Рынок еврооблигаций имеет ряд особенностей, присущих в целом еврорынку и проявляющихся прежде всего в отсутствии государственного регулирования, что упрощает эмиссию облигационных обязательств.

Россия в конце ноября 1996 г. только за один день реализовала на евро-рынке свои облигации, выпущенные на сумму свыше 1 млрд. долларов.

Выпуск, гарантирование и размещение обязательств на рынке еврооблигаций осуществляется обычно эмиссионным синдикатом в составе банков нескольких стран. Повышенная заинтересованность держателей обязательств рынка еврооблигаций обеспечивается снятием налога с источника дохода.

Важным является принцип размещения еврооблигаций на рынках нескольких стран в отличие от традиционных иностранных облигаций.

Рынок еврооблигаций - это составная часть общего механизма европейского рынка, динамичное развитие которого - существенная предпосылка формирования в будущем единого рынка ЕС.

Валютный курс формируется главным образом под воздействием спроса и предложения валюты, определяемого в долгосрочном плане состоянием торгового баланса.

Спрос - это курс, по которому банк покупает основу квоты. Например, американский доллар/немецкая марка - 1,4878-1,4888, т.е. банк покупает доллары США за немецкие марки по курсу 1,4878, а продает по курсу 1,488.

Предложение - это курс, по которому банк продает основу квоты. Например, АД/иена - 102,68-102,78, т.е. банк продает американские доллары за иены по курсу 102,78. Или ФС/АД - 1,5477-1,5487, т.е. банк продает «телеграф» по курсу 1,5487.

В случае, если:

а) банк покупает основу квоты слева - курс спроса (АД/ДМ - банк приобретает доллары, а отдает немецкие марки);

б) банк продает основу квоты справа - курс предложения (АД/ДМ - отдает доллары, приобретает марки).

Разница между спросом и курсом предложения называется **спрэдом**. Размер спрэда меняется в зависимости от условий рынка, котировки валют и размеров скидки. Банковская разница может рассматриваться как плата за услуги.

Вопросы для контроля знаний:

1. Дайте определение валютной политики.
2. Какие существуют виды валютной политики?
3. Назовите виды валютных систем.

4. Какие вы знаете международные валютные организации?
5. Что представляет собой система международных расчетов?
6. Что вкладывается в понятие «валюта»?
7. На какие группы делится валюта? Их характеристика.
8. Какие существуют курсы валют?
9. Как осуществляется торговля валютой?

Задание. Рассмотрим примеры пересчета валют.

Задача 6. Торговая фирма имеет 20 000 долларов США, на которые хочет приобрести товар в Китае. На день заключения контракта котировка валюты была следующей: доллар США/юань - 102,68. Сколько юаней получит фирма при продаже долларов?

Задача 7. Российский турист меняет 200 американских долларов (АД) на канадские доллары (КД) по курсу АД/КД - 5,1330. Сколько турист получит канадских долларов при обмене.

Задача 8. Меняются 200 АД на английские фунты стерлингов (ФС) по курсу ФС/АД - 0,6461. Сколько 200 АД составит в фунтах стерлингов?

Задача 9. Российская фирма, реализовав товар в Индии и получив за него 30 млн. рупий, хочет перевести их в доллары США. Котировка валюты на день обмена - доллар США/индийский рупий - 1615,3.

Задача 10. Российский импортер должен заплатить своему поставщику из Гонконга 300 тыс. гонконгских долларов (ГКД). Российский банк, обслуживающий импортера, купит у него рубли и зачислит на его счет доллары США, а затем продаст доллары США в Гонконге за местную валюту и заплатит ими поставщику. Сколько рублей должен передать российский импортер банку?

Задача 11. Российская экспортно-импортная компания поставила свой товар в Канаду на сумму 1685 тыс. канадских долларов и одновременно закупила партию товара в Англии, за которую должна заплатить 200 тыс. английских фунтов стерлингов.

В момент совершения сделки канадский доллар и английский фунт стерлингов котировались по курсу: АД/КД - 5,1330; ФС/АД - 1,5477.

Задача 12. Российская компания имеет в составе своих активов 450 тыс. австралийских долларов, которые ей необходимо поменять на английские фунты. Курсы валют на момент сделки: ФС/АД - 1,5477; Ав.Д/АД - 0,7609.

Задача 13. Российский бизнесмен после окончания деловой поездки в Англию решил возвратиться в Россию через Германию, для чего пошел в банк, чтобы поменять оставшуюся английскую валюту (200 фунтов стерлингов) на евро. В этот день курсы валют были следующие: АД/Евро - 1,4878-1,4888; ФС/АД - 1,5477-1,5478.

Сколько евро получит бизнесмен в результате сделки?

Практическое занятие № 6

СТРАХОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Цель: освоение методологии страхования грузов при внешнеторговых операциях; страхования рисков, связанных с иностранными инвестициями.

Понятие риска

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Под **рисками** понимаются возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД. Для борьбы с рисками, т.е. для уменьшения возможного ущерба, практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения. Они разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба.

Преимущество страхования экспортных кредитов

При страховании экспортных кредитов российский экспортер получает следующие выгоды:

- ◆ помощь специалистов по оценке надежности потенциальных партнеров при выходе на новые рынки;
- ◆ постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом состоянии;
- ◆ возможность увеличивать число клиентов и объем продаж;
- ◆ возможность повышать конкурентоспособность за счет применения более гибких форм оплаты (рассрочка платежа);
- ◆ возможность экспортировать непосредственно конечным потребителям, минуя оптовиков-посредников, что увеличивает прибыльность операций.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций.

В страховании коммерческих кредитов, кроме предприятий-экспортеров, могут быть заинтересованы также и банки. При страховании экспортных кредитов риски по невыполнению платежных обязательств со стороны иностранных контрагентов берет на себя страховая компания.

Это влияет на условия предоставления банковского кредита. Страховой полис, выданный солидной страховой компанией, может служить надежным обеспечением послеотгрузочного кредитования предприятия-экспортера. При доотгрузочном кредитовании страховой полис так же может служить дополнительным обеспечением при выдаче кредита.

Страхование рисков, связанных с инвестициями

Одно из важнейших направлений развития процессов глобализации в мировой экономике - международное движение капитала. Оно находит свое выражение в виде разного рода иностранных инвестиций. Причинами движения капитала являются его переизбыток в одной стране и соответственно недостаток в другой.

Специфика иностранных инвестиций состоит в том, что владельцы капитала из одного или нескольких государств вкладывают его в объекты инвестиций, расположенные на территории другого государства. Этот процесс связан с различного рода рисками, т.е. возможным ущербом от неблагоприятных событий, приводящих к убыткам инвестора.

Иностранные инвестиции могут осуществляться в разных формах. Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» от 09.07.99 № 160-ФЗ говорит о том, что иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России путем:

- ♦ долевого участия не менее 10 % в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами РФ и других стран, а также приобретения долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг;
- ♦ создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц. С точки зрения Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями на 5 июля 1999 г.) от 09.10.92 № 3615-1 к валютным операциям, связанным с движением капитала, относятся:
 - прямые инвестиции, т.е. вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;
 - портфельные инвестиции, т.е. приобретение ценных бумаг;
 - предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг (товарный кредит);
 - предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней.

Для страхования прямых инвестиций применяются различные страхования путем заключения соответствующих договоров со страховыми компаниями. Риски, которым подвержены прямые инвестиции, могут быть разделены на следующие группы:

- ♦ *риски стихийных бедствий*: ураган, шторм, землетрясение, наводнение, необычайно сильные морозы, град, сель, выход подпочвенных вод и другие подобные события природного характера;
- ♦ *риск пожара*, который может быть вызван различными причинами как природного (например, удар молнии), так и техногенного (связанного с производственной деятельностью) происхождения;
- ♦ *технические риски*, которые могут быть непосредственно связаны со строительством, сооружением, монтажом, пробным пуском и эксплуатацией сооружаемых объектов;

- ♦ *действия третьих лиц*: грабеж, воровство, вымогательство и другие подобные действия;
- ♦ *хозяйственные риски*, к которым относятся изменения рыночной конъюнктуры;
- ♦ *политические риски*, к которым относятся: национализация, экспроприация инвестиций, общенациональные забастовки, гражданские волнения, беспорядки, военные действия, действия органов государственной власти, ограничивающие конвертируемость валюты, режим вывоза капитала, прибыли и др.;
- ♦ *другие риски*, которые нельзя отнести ни к одному из перечисленных выше.

Большинство из этих групп инвестиционных рисков покрывается страхованием или иногда самострахованием, т.е. путем создания неких собственных резервных фондов.

Особенностью традиционных видов страхования имущества является то, что политические риски, как правило, не страхуются в рамках данных договоров страхования. Политические риски не имеют достаточно надежной статистической базы, т.е. вероятность их наступления предсказать чрезвычайно трудно. Оценка рисков здесь носит чаще всего характер экспертных оценок. В силу этих особенностей политических рисков в защите инвесторов от их действия существенную роль играет государство.

Государство дает правовые гарантии иностранным инвесторам. Оно принимает соответствующие законодательные акты и заключает международные соглашения о поощрениях и защите инвестиций. Любое государство принимает непосредственное участие в страховании иностранных инвестиций путем создания *государственной страховой компании*, страхующей от политических рисков, либо путем поддержки деятельности частных страховых компаний, занимающихся данным видом страхования.

В Российской Федерации Постановлением Правительства в 1996 г. образовано *Российское экспортно-импортное страховое общество*, в обязанность которого входит страхование и от политических рисков. Кроме того, страхованием политических рисков занимается САО «Ингосстрах».

В США страхованием иностранных инвестиций занимается Корпорация частных зарубежных инвестиций - ОПИК. Деятельность этой организации охватывает американские инвестиции в 140 странах.

Объектом страхования могут быть следующие виды инвестиций:

- ♦ прямые инвестиции, в том числе связанные с проведением строительно-монтажных работ, модернизацией производства;
- ♦ права участия, акции и другие ценные бумаги;
- ♦ имущественные права, связанные с лицензионной торговлей, международным лизингом, франчайзингом и др.;
- ♦ ссуды и кредиты;
- ♦ другие виды инвестиций.

Страхование валютных рисков

Валютные риски возникают при экспортно-импортных операциях и при реализации товаров в кредит в связи с изменением курса иностранной валюты по

отношению к национальной или с падением ее покупательской способности в период между подписанием торгового соглашения и платежом по нему.

Валютным рискам подвержены обе стороны, заключившие контракт.

Страхование валютных рисков проводится двумя способами:

1) путем внесения в условия внешнеторгового контракта (ВТК) защитных оговорок - условий, включаемых в контракт и предусматривающих возможность пересмотра отдельных условий контракта в процессе его исполнения;

Бывают односторонние (защищают интересы одной из сторон) и двусторонние.

2) осуществления банками или другими кредитными институтами операций с целью страхования (хеджирования) изменения курса валюты цены по отношению к курсу валюты платежа.

Наиболее распространенный метод хеджирования - заключение срочных валютных сделок или проведение форвардных операций.

Срочная, или форвардная, операция - сделка, при которой платежи производятся в установленный срок (от одной недели до 5-ти лет) по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки по контракту. Форвардный курс отличается от курса СПОТ на величину форвардной марки. Марка может быть в виде премии, тогда курс «форварда» выше курса «СПОТ», или в виде дисконта (скидки), тогда курс «форварда» ниже курса «СПОТ». Форвардная валютная сделка применяется в основном для страхования платежей.

Хеджирование - это метод страхования валютных рисков. В более широком смысле **хеджирование** - это страхование по контракту рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности. Контракт на страхование называется хедж. Существует две операции хеджирования: на повышение, на понижение.

Хеджирование на повышение, или хеджирование покупкой, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных (форвардных) контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покупную цену намного раньше, чем был приобретен реальный товар.

Хеджирование на понижение, или хеджирование продажей, - это биржевая операция с продажей срочного (форвардного) контракта. Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает осуществить в будущем продажу товара, и поэтому, продавая на бирже срочный контракт или опцион, он страхует себя от возможного снижения цен в будущем.

Форвардная операция представляет собой взаимное обязательство сторон произвести валютную конверсию по фиксированному курсу в заранее согласованную дату. Срочный, или форвардный, контракт - это обязательство для двух сторон (продавца и покупателя), т.е. продавец обязан продать, а покупатель обязан купить то или иное количество валюты по установленному курсу в определенный день.

Хозяйствующий субъект решил заключить трехмесячный срочный контракт на покупку-продажу 10 тыс. долларов. В момент заключения контракта курс СПОТ составлял 1000 руб. за 1 доллар, а трехмесячный форвардный курс по контракту - 1200 руб. за 1 доллар. Следовательно, затраты на покупку валюты по

контракту составляют 12 млн. рублей (10 тыс. долларов на 1200 руб.). Если через 3 месяца на день исполнения контракта курс СПОТ повысится до 1300 руб. за 1 доллар, то затраты хозяйственного субъекта на покупку валюты выразятся в 12 млн. руб. Если бы он не заключил срочный контракт, то затратил бы на покупку валюты 13 млн. руб. Экономия денежных ресурсов или потенциальная прибыль составит 1 млн. руб. Если через 3 месяца на день исполнения контракта курс СПОТ снизится до 800 руб. за 1 доллар, то при затратах 12 млн. руб. по срочному контракту упущенная выгода составит 4 млн. руб.

Преимущество форвардной операции проявляется в отсутствии предварительных затрат и защите от неблагоприятного изменения курса валют. Недостатком являются потенциальные потери, связанные с риском упущенной выгоды.

Степень валютного риска минимизирует и валютные опционы. При покупке валютного опциона за определенное вознаграждение одно лицо (банк, фирма или другое физическое лицо) предоставляет другому право купить или продать валюту по согласованному курсу в любой день в течение определенного периода либо вообще отказаться от сделки без возмещения убытков (вознаграждения).

Фьючерские операции с иностранной валютой - срочные сделки, при которых осуществляется купля-продажа валюты по фиксируемому в момент заключения сделки курсу. Исполнение операции происходит через определенный промежуток времени (до 2-3 лет). В качестве гарантии до исполнения сделки вносится определенная премия.

С целью хеджирования применяются также:

- индексная оговорка - в этом случае сумма платежа изменяется в зависимости от движения индекса цен;
- скользящие цены - изменение цены товара и суммы платежа в соответствии с движением рыночных цен на данный товар.

Страхование ответственности

Объект страхования ответственности - ответственность страхователя или застрахованного лица за возможный ущерб, который может быть причинен личности или имуществу третьих лиц.

В законодательных системах практически всех стран мира предусмотрено, что вред, причиненный имуществу или личности третьего лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред, независимо от умышленности или случайности действия. Основанием для освобождения от ответственности за причиненный ущерб может быть только доказательство лицом, причинившим вред, того, что вред причинен не по его вине.

Страхование помогает значительно упростить отношения по поводу возмещения вреда путем заключения *договора страхования ответственности*. Согласно ему страховщик принимает на себя обязательство по возмещению вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц, причиненного неумышленными действиями страхователя. При страховании ответственности возмещению подлежат следующие виды ущерба:

- ♦ *имущественный ущерб* (вред имуществу) - стоимость ремонта для восстановления движимого и/или недвижимого имущества, другие расходы, вызванные

причинением вреда (например, расходы по транспортировке, получению кредита, потеря прибыли и др.);

- ◆ *личный ущерб* (вред личности) - расходы на лечение, расходы, связанные с увеличением потребностей (например, специальные ортопедические приспособления, наем медсестры и т.п.);
- ◆ *моральный ущерб* (компенсация за страдания);
- ◆ *претензии косвенно пострадавших* (например, в случае смерти кормильца, расходы на погребение и др.).

При определении размера ущерба учитывается соучастие и совиновность других лиц в причинении ущерба. Часто при страховании ответственности применяется франшиза, т.е. невозмещаемая страховщиком часть ущерба.

Страхование автогражданской ответственности

Автомобильный транспорт играет значительную роль во внешней торговле. Самым распространенным в мире видом страхования ответственности является страхование автогражданской ответственности. Ежегодно в дорожно-транспортных происшествиях в мире погибают свыше 300 тыс. человек, около 2,5 млн. человек получают травмы и увечья. Страхование автогражданской ответственности в большинстве развитых стран мира является обязательным. Данный вид страхования обязателен как для владельца автотранспорта, так и для водителя (если он не является собственником).

Страхование *гражданской ответственности* предусматривает компенсацию имущественного ущерба:

- ◆ расходов на ремонт автомобиля или возмещение стоимости автомобиля в случае его полной гибели (более половины всех расходов по виду страхования);
- ◆ понижения стоимости автомобиля;
- ◆ потери заработка;
- ◆ расходов на аренду автомобиля на период его ремонта;
- ◆ убытков от простоя автомобиля и прочих материальных убытков.

В качестве *компенсации личных убытков* возмещаются:

- ◆ расходы на лечение;
- ◆ потеря заработка;
- ◆ моральный ущерб;
- ◆ расходы на похороны и др.

Возмещаются также прочие расходы:

- ◆ издержки на всякого рода экспертизы и составление протоколов;
- ◆ судебные издержки;
- ◆ расходы на адвоката.

Так как страхование ответственности владельцев автотранспорта имеет целью защиту жертв аварии, то в странах с обязательным страхованием потерпевшее лицо имеет право предъявить претензию к страховщику гражданской ответственности.

В распоряжении пострадавшего лица есть два должника, которыми он может воспользоваться по выбору. Если выплату осуществляет один из должников, то потерпевший уже не может обратиться к другому должнику.

В связи с расширением мирохозяйственных связей, развитием туризма, расширением контактов страхование автогражданской ответственности приобрело в настоящее время международное значение.

Международная система страхования этого вида ответственности широко известна как система *Зеленой карты*. Она вступила в силу 01.01.53, а получила свое название по цвету и форме страхового полиса, удостоверяющего заключение данного договора. В настоящее время в число участников этой системы входит 36 стран, в том числе 5 неевропейских стран. Россия пока не является страной-участницей соглашения по Зеленой карте, но вопрос о ее вступлении будет решен положительно в самое ближайшее время.

Страны-участницы договора о Зеленой карте признают на территории любой из этих стран страховые полисы о страховании гражданской ответственности транспортных средств в международном автомобильном сообщении. Однако полисы должны быть приобретенными в любой из стран, входящих в соглашение.

Основным элементом системы Зеленой карты являются *национальные бюро* стран-участниц, которые:

- ♦ организуют контроль за наличием страхования при пересечении границы;
- ♦ решают совместно со страховыми компаниями (внутри страны и за рубежом) вопросы урегулирования заявленных претензий по страховым случаям.

Национальные бюро объединены в *Международное бюро* со штаб-квартирой в Лондоне, которое координирует их деятельность. Непосредственно возмещение по Зеленой карте производят уполномоченные страховые компании. В РФ некоторые страховые компании («Ингосстрах», «Росгосстрах» и др.) выдают страховые полисы уполномоченных иностранных страховых компаний, которые действительны за рубежом.

Страхование ответственности судовладельцев

В связи с развитием торгового мореплавания, ростом интенсивности морских перевозок возрастает актуальность страхования ответственности судовладельцев.

Объектами страхования являются обязательства по возмещению:

- ♦ вреда жизни и здоровью пассажиров, экипажа и других лиц;
- ♦ вреда имуществу третьих лиц, которое включает другие суда, грузы, вещи пассажиров и экипажа, портовые сооружения и иные виды имущества.

Страхование ответственности судовладельцев осуществляется *страховыми компаниями* (в России – «Ингосстрах»), а также иным образом, например, через *клубы взаимного страхования*, созданные в Англии после 1720 г. Сейчас в мире действует около 70-ти подобных организаций, преимущественно в Великобритании, США, Швеции, Норвегии, Японии.

Крупнейший клуб взаимного страхования - *Бермудская ассоциация взаимного страхования*, деятельность которой построена на интернациональной основе. Она принимает в свой состав всех желающих судовладельцев независимо от национальности, типа и размера судна. (По правилам Бермудской ассоциации работает САО «Ингосстрах».)

Финансовую базу клубов страхования составляют:

- ◆ страховые взносы членов (формируются фонды для оплаты претензий, предъявляемых судовладельцам);
- ◆ возмещение текущих расходов, связанных с функционированием организации.

Принимаются на страхование также риски, связанные с причинением вреда окружающей среде разлившимися нефтепродуктами. Международная конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиненный загрязнением нефтью, установила, что правительства государств, присоединившихся к ней, обязаны выдавать каждому судну, имеющему на борту свыше 2 тыс. тонн нефти, сертификат, подтверждающий наличие соответствующего страхования или других финансовых гарантий.

Без наличия такого сертификата суда не могут перевозить нефть и нефтепродукты между портами стран, подписавших Конвенцию. Международная организация владельцев танкеров заключила Международное соглашение об ответственности за загрязнение вод нефтью - *ТОВАЛОП*. Согласно условиям этого соглашения владелец танкера обязан принять меры к ликвидации загрязнения или возместить потерпевшему лицу ущерб от загрязнения моря, побережья, объектов и пр. нефтью.

Страхование ответственности авиаперевозчика

При страховании гражданской ответственности авиаперевозчика (владельца воздушного судна) выделяют следующие виды ущерба, который покрывается данным видом страхования:

- ◆ повреждение, утрата или уничтожение багажа и груза;
- ◆ смерть или повреждение здоровья пассажиров;
- ◆ смерть, телесное повреждение или имущественный ущерб, причиненные корпусом воздушного судна или выпавшими из него предметами третьим лицам на поверхности земли и вне воздушного судна.

Ответственность авиаперевозчика за первые два вышеперечисленных вида ущерба предусмотрена Варшавской конвенцией ИКАО (Международная организация гражданской авиации) 1929 г., Гаагским протоколом 1955 г. об изменении Варшавской конвенции и Гвадалухарской конвенцией 1961 г. о дополнении Варшавской конвенции по унификации некоторых норм, связанных с международной авиаперевозкой. Согласно этим документам авиаперевозчик автоматически отвечает за ущерб, если он произошел во время авиаперевозки.

Понятие «авиаперевозка» распространяется на все время, в течение которого груз находится в ведении перевозчика (борт самолета, аэродром, а также вне аэродрома, если это вызвано необходимостью погрузки, доставки, перегрузки или посадкой самолета за пределами аэродрома).

Перевозчик не несет ответственности только в случае, если докажет, что он и его сотрудники и агенты предприняли все необходимые меры для того, чтобы избежать ущерба, или что было невозможно предпринять такие меры.

Ответственность за ущерб третьим лицам, нанесенный на поверхности земли, регламентируется Римской конвенцией ИКАО 1952 г. Под *третьими лицами* понимаются все физические и юридические лица, кроме пассажиров, эки-

пажа и других служащих авиакомпании. По договору страхования ответственности авиаперевозчика страховая компания оплачивает суммы, которые он обязан выплатить по закону в качестве возмещения за нанесенный ущерб здоровью или имуществу третьих лиц. Страхование гражданской ответственности авиаперевозчика при полетах за рубеж является обязательным.

Страхование ответственности автоперевозчика

Автомобильный перевозчик несет ответственность:

- ◆ за полную или частичную утрату груза;
- ◆ ущерб, причиненный им с момента принятия товара до момента его доставки.

Основные положения, регламентирующие взаимоотношения между грузоперевозчиком, грузоотправителем и грузополучателем, содержатся в Конвенции о договорах международной дорожной перевозки грузов (КДПГ). Она была подписана в 1956 г. в Женеве и разработана в рамках Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссией ООН. Советский Союз присоединился к этой Конвенции в 1983 г.

Объектом страхования ответственности автоперевозчика является его обязанность по возмещению ущерба в связи с возможными претензиями о компенсации причиненного вреда со стороны лиц, заключивших с перевозчиком договор о перевозке грузов. Страхование ответственности автоперевозчика в отличие от страхования автогражданской ответственности является добровольным видом страхования. В международном автомобильном сообщении это страхование получило широкое развитие.

Страхование строительных рисков

За последнее время в мировой торговле наблюдается устойчивый и постоянный рост доли услуг, среди которых существенную роль играют услуги, относимые к инжиниринговым. Они включают в себя:

- ◆ строительство;
- ◆ сооружение;
- ◆ монтаж оборудования;
- ◆ ввод в эксплуатацию различных объектов и т.д.

В настоящее время в международной практике широко применяются два вида страхования, связанные со строительством и сооружением объектов за рубежом. Первый из них - страхование строительного предпринимателя от всех рисков. Среди факторов, которые вызвали во всем мире повышенный спрос на страхование, отметим:

- ◆ технический прогресс в строительстве;
- ◆ повышенный спрос на все виды строительных работ;
- ◆ постоянный рост стоимости сооружаемых объектов и связанное с этим увеличение технических и экономических рисков строительства.

В процессе строительства объектов *страхованию подлежат:*

- ◆ строительный объект;
- ◆ оборудование строительной площадки;

- ◆ строительные машины;
- ◆ транспортные средства, используемые на строительной площадке (если они не допущены к эксплуатации на дорогах общего назначения);
- ◆ расходы по расчистке территории после страхового случая;
- ◆ гражданская ответственность страхователя;
- ◆ объекты, на которых или возле которых ведутся работы, объекты, доверенные застрахованному или находящиеся на хранении у него. В рамках договора страхования могут быть застрахованы и работы по монтажу машин, установок и стальных конструкций, если преобладают строительные работы, т.е. стоимость монтажных объектов, включая расходы по монтажу, составляет менее 50 % от общей страховой суммы.

Страховой суммой, на которую страхуются строительные работы, является договорная стоимость строительства, включая стоимость поставленных строительных материалов и/или выполненных работ. Страхование CAR дает очень широкую защиту. Все убытки, возникшие в период действия страхования от внезапных и непредвиденных аварийных событий, возмещаются, если причина их возникновения не входит в число исключений.

Таковыми *исключениями* являются:

- ◆ убытки в результате военных действий, мероприятий или событий, забастовок, мятежа, гражданских волнений, прерывания работы, ареста имущества по требованию властей;
- ◆ преднамеренные действия страхователя или грубая неосторожность;
- ◆ убытки в результате воздействия ядерной энергии;
- ◆ претензии по неустойкам и недостаткам оказанных услуг;
- ◆ внутренние повреждения строительных машин, т.е. повреждения, вызванные не внешними причинами;
- ◆ ошибки в проектировании;
- ◆ устранение недостатка производства строительных работ (например, использование дефектного или непригодного материала). Страховая защита начинается в момент начала строительных работ или после выгрузки застрахованных объектов на строительной площадке и заканчивается приемкой или пуском в эксплуатацию сооружения.

Другой разновидностью страхования строительно-монтажных рисков является страхование всех монтажных рисков - страхование EAR. В основу этого вида страхования положена идея обеспечения страховым покрытием всех рисков, которые возникают при монтаже машин, механизмов, а также при возведении стальных конструкций.

Страхователями по данному виду страхования могут быть все стороны, для которых в связи с монтажом объектов возникает риск.

По данному виду страхования страхуются:

- ◆ монтаж и пробный пуск всех видов машин, механизмов и конструкций;
- ◆ машины, устройства и оборудование для производства монтажа (на пример, краны, мачты, лебедки, компрессоры);
- ◆ предметы, находящиеся на монтажной площадке и взятые на хранение застрахованным;
- ◆ расходы по очистке территории после страхового случая;

- ♦ дополнительные издержки по оплате сверхурочных работ, перевозке груза повышенной скоростью (в особых случаях - воздушным транспортом), если эти издержки непосредственно связаны с ликвидацией ущерба, подлежащего возмещению;
- ♦ гражданская ответственность застрахованного лица, т.е. претензии третьих лиц, которые согласно законодательству должны быть удовлетворены за счет застрахованного лица.

Строительные работы, которые выполняются на данных объектах, могут быть также застрахованы, если преобладает доля монтажных работ, т.е. стоимость монтируемого оборудования превышает стоимость строительных работ.

Страхование всех монтажных рисков обеспечивает весьма полное страховое покрытие, построенное по методу *исключения*. В международной практике таковыми исключениями являются:

- ♦ убытки, возникшие в результате ошибок в конструкции, дефектов материалов или ошибок, допущенных при изготовлении;
- ♦ повреждения в результате умышленных действий или грубой неосторожности застрахованного или его представителя;
- ♦ претензии по неустойкам и недостаткам оказанных услуг, прочие имущественные убытки;
- ♦ повреждения в результате военных или иных событий, волнений, ареста имущества по решению органов власти;
- ♦ повреждения в результате забастовок или мятежа, а также повреждения, вызванные воздействием ядерной энергии.

Перестрахование

Под *перестрахованием* понимается система экономических отношений между страховщиками, которая позволяет страховой компании, заключившей договор страхования, передать взятые риски другим страховым компаниям - *перестраховщикам*.

Сутью отношений между страховщиком и перестраховщиком является обязательство перестраховщика возместить часть страховых выплат страховой компании, произведенных по наступившим у ее клиентов страховым случаям. Взамен она получает часть страховой премии от клиентов. Следовательно, экономическая сущность перестрахования состоит в перераспределении между страховыми организациями созданного первичного страхового фонда.

Перестрахование - весьма специфический вид международной страховой деятельности, поэтому в нем применяется особая терминология:

- ♦ страховая компания, являющаяся первичным страховщиком, называется *перестрахователем*, или *цедентом*;
- ♦ компания, принимающая риски в перестрахование от перестрахователя, называется перестраховщиком, или *цессионарием*, а процесс передачи рисков в перестрахование от цедента цессионарию - *цессией*;
- ♦ принятые в перестрахование риски могут быть вновь переданы во вторичное и последующее перестрахование. Процесс передачи рисков во вторичное и

последующие перестрахования называется *ретроцессией*, а стороны - соответственно *ретроцедентом* и *ретроцессионарием*.

В перестраховании происходит постоянный обмен рисками и соответственно премиями. Главная цель этого состоит в стремлении создать сбалансированный, устойчивый собственный страховой портфель. Без данного процесса, который носит глобальный характер, было бы невозможно обеспечить надежной страховой защитой крупные заводы-гиганты, огромные танкеры, воздушные суда, космические ракеты, спутники и системы.

В настоящее время практически в каждом крупном убытке, вызванном страховым случаем, который происходит в мировой экономике, участвуют крупнейшие перестраховочные компании.

Вопросы для контроля знаний:

1. В чем заключается необходимость страхования во внешнеэкономических операциях?
2. Как вы понимаете управление рисками во ВЭД?
3. В чем состоит страхование экспортных кредитов и его роль во ВЭД?
4. В чем заключается необходимость страхования рисков, связанных с иностранными инвестициями?
5. Как осуществляется страхование инвестиций в России и странах мира?
6. Что такое страхование ответственности? Как осуществляется страхование ответственности владельцев транспортных средств (автомобиля, судна, самолета)?
7. Как осуществляется страхование строительных рисков?
8. Как осуществляется страхование внешнеэкономических грузов?
9. Как вы понимаете термин «перестрахование»? Значение перестрахования во внешнеэкономической деятельности.

Практическое занятие № 7

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Цель: изучение механизма проведения коммерческих переговоров.

Вопросы для контроля знаний:

1. С какой целью и в каких случаях обращаются к посредникам для проведения коммерческих переговоров?
2. Расскажите о мероприятиях, проводимых на подготовительном этапе коммерческих переговоров.
3. Какие правила делового протокола должны соблюдаться при проведении коммерческих переговоров?
4. Каким образом создается нормальный психологический климат на переговорах?
5. Расскажите о различных видах деловых встреч (приемов) и о том, как они организуются и проводятся.
6. От чего зависит эффективность делового общения (ДО)?

7. Охарактеризуйте функции переговоров.
8. Как разрешаются противоречия при переговорах?
9. Каковы особенности поведения представителей различных стран на переговорах?
10. Назовите формы убеждения при переговорах.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Мировой рынок. Конъюнктура мирового рынка.
2. Международная торговля и внешнеторговая политика.
3. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России со странами СНГ (Украина, Белоруссия, Казахстан).
4. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с Германией.
5. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с США.
6. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с Англией.
7. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с Францией.
8. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с Японией.
9. Характеристика и состояние внешнеэкономической торговли России с Китаем.
10. Ценообразование в международной торговле. Установление мировых цен в главных центрах мировой торговли, на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках, ярмарках.
11. Классификация товаров в международной торговле. Особенности организации торговли продовольственными товарами.
12. Международное регулирование внешней торговли. Таможенные союзы и зоны свободной торговли. Создание всемирной торговой организации (ВТО).
13. Значение внешней торговли для экономики России. Динамика внешней торговли, товарная и географическая структура России.
14. Международный туризм. Динамика и основные направления международного туризма. Организация международного рынка технологий.
15. Мировой рынок транспортных услуг. Место России в международных перевозках.
16. Инвестиционный климат в РФ. Государственное регулирование иностранных инвестиций.
17. Международные экономические организации. Участие России в международных экономических организациях.
18. Перспективы преобразования экономики России и ее положения в системе международных экономических отношений.
19. Американский стиль ведения переговоров.
20. Российский стиль ведения переговоров.
21. Английский стиль ведения переговоров.
22. Немецкий стиль ведения переговоров.
23. Французский стиль ведения переговоров.
24. Японский стиль ведения переговоров.
25. Китайский стиль ведения переговоров.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. Принята 12 декабря 1993 года. - М., 2003.
2. Федеральный закон от 07.01.1999 г. № 4 ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ».
3. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 64 ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
4. Федеральный закон от 17.12.1999 г. № 211 ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 9 июля 2003 г. № 160 ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ».
6. Федеральный закон от 24.06.1999 г. № 19 ФЗ «О принципах и порядке разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации».
7. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие. - М.: Маркетинг, 2004.
8. Архипов А.Ю. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов // Экономический вестник РГУ. - 2003. - Т. 1. - № 3.
9. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов / Серия «высшее образование». - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 192 с.
10. Вардомский Л.Б. Приграничный пояс России: проблемы и тенденции развития. // Россия и современный мир. - 2000. - № 2.
11. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России : учеб. пособие. - М.: Аркти, 2002.
12. Варнавский В. Партнерство регионов России с европейскими организациями // Экономика и организация экономики производства. - 2000. - № 1.
13. Волгин Н.В. Современное состояние экономики и ВЭД регионов России: проблемы развития // Внешнеэкономический бюллетень. - 2000. - № 9.
14. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / Под ред. Л.Е. Стровского. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ, 2005. - 846 с.
15. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учебно-практическое пособие. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. - 592 с.
16. Козик Л. Глобализация позволяет выжить в экономике только крупным игрокам / Российская газета. - 2001. - 31 марта.
17. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Глобализация мирового хозяйства и место России. - М.: ТЕИС, 2000.
18. Кузнецова Е.Ю. Управление транспортом во внешнеэкономической деятельности региона. - Екатеринбург, 2000.
19. Международные и внешнеэкономические связи : учеб. пособие / Под ред. академика РАН А.Г. Гранберга. - М.: Научная книга, 2001.

20. Орловский Э.И. Основы внешнеэкономических связей в РФ : учебное пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. - 200 с.
21. Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга : учебное пособие. - Изд. 4-е, доп. - М.: Изд-во «Ось-89», 2001. - 368 с.
22. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. - М.: Изд-во «ПРИОР», 2001. - 240 с.
23. Силкин В.В. Прямые иностранные инвестиции в России: правовые формы привлечения и защиты. - М.: Юристъ, 2003.
24. Таможенная статистика внешней торговли. Бюллетень Южного таможенного управления. - Ростов-н/Д, 2003.
25. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России : учебное пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Э.Э. Батизи. - М.: ИНФРА-М, 1999. - 284 с.
26. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1999.
27. Цветаева Н.Н. Прямые иностранные инвестиции в Азии и в России. Опыт сравнительного анализа. - М.: Институт востоковедения РАН, 2004.